

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

*Під науковою редакцією
П.Г. Перерви, О.І. Савченко, В.Л. Товажнянського*

МОНОГРАФІЯ

Харків – 2012

УДК 65.011
ББК 65.050
М 50

*Рекомендовано до друку Вченою радою Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут» (протокол №9 від 23 листопада 2012 р.)*

Рецензенти:

О. В. Долгальова, доктор наук з державного управління, професор кафедри менеджменту невиробничої сфери Донецького державного університету управління

О. В. Кендюхов, доктор екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри стратегічного управління економічним розвитком ДонНТУ, Голова Всеукраїнської спілки вчених-економістів

І. Ю. Швець, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри державного і регіонального управління Таврійського національного університету ім. В. Вернадського

М 50 Менеджмент, маркетинг та інтелектуальний капітал в глобальному економічному просторі. [Монографія/ під наук. ред. П.Г. Перерви, О.І. Савченко, В.Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО]. – Х.: «Цифрова друкарня №1», 2012. – 700 с.

ISBN XXXXXXXXXXXX

УДК 65.011

ББК 65.050

Монографія присвячена дослідженню особливостей інструментарію формування економічного простору в умовах глобальних інтеграційних процесів. Авторами узагальнений вітчизняний і зарубіжний досвід переходу до інноваційного типу економічного розвитку, розроблені науково-методичні рекомендації по вдосконаленню організаційно-економічних механізмів менеджменту, маркетингу, інтелектуального капіталу в період трансформаційних перетворень. Особлива увага приділена теоретичному осмисленню сучасних управлінських теорій, питанням розвитку адаптивних організаційних форм, управлінню процесами інноваційних перетворень, розробки, виробництва і збуту з урахуванням галузевої, регіональної та структурно-функціональної специфіки. Висвітлені підходи з вирішення питань актуальних трансформацій на ринках праці, фінансів, інтелектуальної власності, товарів та послуг, засобів виробництва. Розглянуті питання забезпечення конкурентоспроможності, сталого розвитку, економічної та екологічної безпеки як запоруки переходу підприємств, міст, регіонів, країни в цілому до економіки знань та суспільства знань.

Книга призначена для менеджерів підприємств та організацій, фахівців з державного управління, науковців, викладачів, аспірантів і студентів, що займаються дослідженнями проблем інтеграційних процесів, економічної діяльності, управління людськими ресурсами, корпоративної-соціальної відповідальності, комерціалізації технологій, економічних реформ.

ББК 65.050

ISBN XXXXXXXXXXXX

© Колектив авторів, 2012

© НТУ «ХПІ», 2012

ЗМІСТ

ВСТУП	6
Глава 1 ГЛОБАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ТРЕНДИ ТА ВИКЛИКИ	13
Розділ 1.1 Сучасні глобальні економічні тенденції та виклики.....	13
Розділ 1.2 Вплив глобальних викликів сучасності на економічний розвиток національної економіки: теоретико-методологічний аспект...	30
Розділ 1.3 Теорія еволюції економіки: поле-об’єктний підхід.....	43
Розділ 1.4 Глобалізація світового фінансового середовища.....	59
Глава 2 КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ БІЗНЕСУ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК	75
Розділ 2.1 Сталий розвиток: економічні імперативи.....	75
Розділ 2.2 Інституціоналізація управління розвитком корпоративного сектору.....	91
Розділ 2.3 Стратегічне управління в умовах інституціонального середовища.....	106
Розділ 2.4 Оцінка стратегічної конкурентоспроможності підприємства на принципах сталого розвитку.....	126
Розділ 2.5 Узагальнення теоретико-методичних засад формування та оцінки конкурентоспроможності підприємств дорожнього господарства.....	141
Розділ 2.6 Особливості дефініції понять «конкуренція» і «конкурентоспроможність» в умовах підвищення ролі і значення господарств населення як каталізатора інфраструктурних трансформацій в молокоотоварному виробництві: теоретичний аспект..	156
Глава 3 ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВ У ГЛОБАЛЬНОМУ КОНТЕКСТІ	168
Розділ 3.1 Активізація державної підтримки інноваційної діяльності за рахунок створення інноваційно сприйнятливих організаційно - управлінських структур.....	168
Розділ 3.2 Поетапна трансформація організаційної структури в умовах підприємств, які здійснюють наукові дослідження.....	184
Розділ 3.3 Організаційний розвиток та організаційні зміни: взаємозв’язок понять.....	198
Глава 4 ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УПРАВЛІННІ	209
Розділ 4.1 Теоретична реінтерпретація сутності і дії зворотних зв’язків як основи інтеграційних процесів в управлінні соціально-економічними системами.....	209
Розділ 4.2 Елементи методології формування загальної теорії підприємства.....	221
Глава 5 ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ТА КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	241
Розділ 5.1 Соціальна парадигма менеджменту як відповідь на виклики глобалізації.....	241

Розділ 5.2 Концепція організаційного розвитку та управління мотивацією за критерієм бізнес-ситуації.....	255
Глава 6 КОНЦЕПЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ.....	270
Розділ 6.1 Стратегічний аналіз як інструмент інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління економічним розвитком промислових підприємств.....	270
Розділ 6.2 Система показників оцінювання ефективності реалізованих антикризових заходів.....	283
Розділ 6.3 Формування стратегії розвитку з використанням збалансованої системи показників.....	299
Глава 7 ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	312
Розділ 7.1 Санація та реструктуризація промислових підприємств як інноваційні технології антикризового менеджменту.....	312
Розділ 7.2 Досвід країн Європейського союзу у формуванні та проведенні регіональної інноваційної політики.....	323
Розділ 7.3 Регіони, що навчаються: теорія, практика та системи індикаторів.....	336
Розділ 7.4 Інноваційні процеси та проблеми забезпечення економічної безпеки підприємств у сучасній економіці.....	353
Розділ 7.5 Інноваційно-інвестиційна діяльність як основний чинник конкурентоспроможності підприємств хімічної галузі.....	372
Глава 8 ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ.....	385
Розділ 8.1 Ідентифікація інтелектуальних ресурсів підприємств, кількісні технології управління.....	385
Розділ 8.2 Концепція показників ефективності управління трудовим потенціалом та інтелектуальним капіталом.....	406
Глава 9 ГЛОБАЛЬНА ГАРМОНІЗАЦІЯ ТА ІНТЕГРАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	419
Розділ 9.1 Сценарій комерціалізації в глобальному та локальному науково-технічному середовищі.....	419
Розділ 9.2 Методичні положення до формування моделі оцінки трансферу технологій інноваційних підприємств.....	436
Розділ 9.3 Методи оцінки ризиків при визначенні вартості об'єктів інтелектуальної власності на міжнародному рівні.....	457
Глава 10 МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ПРОЦЕСИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК.....	474
Розділ 10.1 Високотехнологічний маркетинг на зарубіжних ринках.....	474
Розділ 10.2 Використання маркетингових підходів при ціноутворенні інноваційного продукту.....	489
Розділ 10.3 Адаптивне моделювання бізнес-процесів та конкурентних переваг промислового підприємства на засадах бенчмаркінгу.....	507
Розділ 10.4 Міжнародне співробітництво в рамках інвестиційно-інноваційної діяльності.....	520

Глава 11 СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ І ВИРОБНИЧІ ПРОЦЕСИ У ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	534
Розділ 11.1 Моделювання виробничих потоків.....	534
Розділ 11.2 Аналіз ефективності діючого економічного механізму у сфері поводження з відходами.....	551
Розділ 11.3 Аналітичний інструментарій впровадження проектів з використання вторинних ресурсів як методичний базис екологізації виробничого менеджменту на підприємстві.....	569
Розділ 11.4 Моделювання процесу вибору технології та устаткування НВЕ в умовах зовнішніх і внутрішніх обмежень підприємства.....	585
Розділ 11.5 Дослідження і розробка методологічних основ формування системи економічної безпеки підприємств.....	600
Глава 12 ПОДАТКОВО - ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	618
Розділ 12.1 Фінансово-кредитний механізм підприємства в системі підходів до визначення його економічної сутності та структурних елементів.....	618
Розділ 12.2 Економіко-правова сутність збитків власників прав на об'єкти інтелектуальної власності від контрафактної продукції.....	629
Розділ 12.3 Фінансова незалежність місцевих бюджетів як складова реформування податкової системи України.....	642
Розділ 12.4 Політика управління дебіторською заборгованістю підприємств ЖКГ: регіональний аспект.....	658
Розділ 12.5 Сучасний стан та перспективи державного регулювання ринку праці.....	679
Розділ 12.6 Інноваційні технології сталого розвитку та економічної безпеки банківської системи.....	688
ВИСНОВКИ.....	697
ГЛОСАРІЙ.....	698

ВСТУП

Світ знов змінився і треба шукати нові інструменти ефективного управління та моніторингу підприємствами, досліджувати економіку інноваційного глобалізованого розвитку. Основні фази глобалізації мають певні траєкторії свого розвитку, вони відтворюються в управлінні глобальними операціями/глобальними ресурсами, новаторських продуктах та ефективному глобальному менеджменті. Широко відомі: Глобальний менеджмент бізнесу (GBM) та Глобальний менеджмент продукту (GPM). Процеси глобалізації змінюють світ і відповідно до цих змін набувають перетворення різноманітні інституційні структури. Зокрема, розвиток науки і техніки відбувається все стрімкіше, інститут інтелектуальної власності поширюється по всьому світу. Важливою складовою економіки знань є національна інноваційна система, якій притаманна сукупність інститутів, що забезпечують розвиток інноваційних процесів. Саме «інституціонально насичена» сучасна ринкова система є ефективною, адаптивною, інноваційною і в той же час більш вільною, ніж будь-яка з альтернативних систем...».

В рамках наукового дослідження ми отримали можливість познайомитися як наочно, так і дистанційно з авторами нашого видання. Саме їх професійний рівень, широта поглядів наукових інтересів дали змогу знайти певні шляхи, можливо відповіді на ті питання, які є сьогодні нагальними для існуючої наукової еліти, серед них:

- визначення поняття глобально-інтеграційного ресурсу та наділення його конкретним змістом;
- значення технічного прогресу для економічного зростання національної держави;
- засоби для підтримки економічної, виробничої і споживчої життєдіяльності країни;
- теорія, складові і моделі економічного зростання;
- пошук стабільних джерел для розвитку, забезпечення економічної стабільності.

Наукове дослідження виявило суперечливі думки і протилежні підходи.

Так, проблема економічного розвитку була і залишається однією з найбільш актуальних. Національна економіка потребує науково обґрунтованого вибору критеріїв зростання і системи соціально-економічних пріоритетів.

Науково - технічна революція стала результатом певних інституційних змін: до середини XIX століття склалася максимально ефективна структура прав приватної власності з мінімумом обмежень та розподільної активності держави. Важливою інституційною компонентою такого процесу була розробка ефективної системи інтелектуальної власності. Розвитку системи інтелектуальної власності в багатьох індустріально розвинених країнах сприяло підвищення інноваційної активності підприємництва у середині XIX століття і, як наслідок, економічне зростання. Так, один з основних теоретиків неоінституціоналізму Дуглас Норт (Нобелівський лауреат, 1993) вважав, що

змінлося співвідношення між теоретичним і прикладним знанням - наука об'єдналася з технологією і, відповідно, з виробництвом. В результаті збільшення продуктивності виробництва відбувалося за рахунок продукування нових знань. Якщо нині глобальний інтеграційний процес поширюється у всьому світі, то долучення України до цього процесу пов'язано з певними ризиками і загрозами. В умовах стрімкого переходу до цифрових технологій, продукти компаній здебільшого існують у цифровому форматі. Для участі у глобальній конкуренції та глобальній інтеграції Україна повинна мати потужний глобально-інтеграційний ресурс.

Система державної підтримки та відповідні інституційні зміни повинні створювати сприятливі умови для усвідомлення ролі інтелектуальних активів, інноваційної активності, ефективної комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Такий підхід буде сприяти припиненню тенденції науково-технологічного відставання України та втрати її інтелектуальних ресурсів.

Різницю у ефективності підприємств/компаній вирішити тільки обраними стратегіями неможливо тут дуже важливу роль відіграють організаційні процеси, стиль лідерства, практики управління персоналом, а процеси злиття та поглинання компаній і як наслідок їх покупка призводить до необхідності визначення оцінки бізнесу та його інтелектуального капіталу. Субсидіювати процес накопичення сукупного людського капіталу потрібно нагально, оскільки, чим вище рівень людського капіталу, яким володіє країна, тим вищою є продуктивність, яка забезпечує стійкий рівень економічного зростання. Яскравий приклад, Німеччина, яка отримує 70% ВВП від експорту високотехнологічних товарів.

В останні роки стратегії регіонального розвитку розвинених країн все більше уваги приділяють освіті і навчанню населення як основному чиннику конкурентоспроможності. Виникнення взаємодії «університет - бізнес - держава», так званої потрійної спіралі, стає ключовим фактором у регіональному розвитку.

Відбулися певні трансформації такої класичної наукової дефініції як «капітал». Традиційно за Д.Юмом та А.Смітом капітал, накопичення – джерела економічної діяльності та зростання багатства країн. У зв'язку з цим, процеси накопичення мали завдання підтримки господарчої діяльності (А.Маршалл). Засновники нових економічних теорій Дж.М.Кейнс, К.Кларк відзначали короткостроковість термінів накопичення. Р.Слоу, Р.Лукас, Р.Харрод наголосили на необхідності використання важелів технічного прогресу. З часом вплив технічного прогресу на економічний розвиток трансформувався в прогрес знань про управління та організацію. Е.Денісон запропонував теорії впливу соціального капіталу та розвитку людського ресурсу. Поль Ромер довів, що науково-дослідна діяльність (НДР), а також нагромадження людського капіталу шляхом освіти і професійної підготовки відіграють важливу роль у забезпеченні зростання доходів на душу населення в довготривалій перспективі. Йоргенсон, Барроу – сформулювали соціальні засоби управління та менеджменту.

Зростання продуктивності у світі все більше відбувається завдяки не фізичному, а людському капіталу та підвищенню вкладу в економічне зростання економіки знань.

Концепція економіки знань стала сьогодні основною теоретичною базою політики економічного зростання. Вона розкриває нову роль і місце інтелекту людини в суспільстві. У зв'язку з прискоренням темпів розвитку технологій доступність знань стає найважливішою умовою для участі країни у глобальній конкуренції. Метою розвитку такої системи є вдосконалення способу організації всієї економіки держави. У 1980-ті роки, після того, як ряд економістів зробили свій внесок у доказ важливості технічного прогресу для економічного зростання, з'явилися нові теорії зростання, відомі також як нові теорії ендогенного зростання.

Наявність дискусійних оцінок, прогнозів і методів економічного зростання вимагає екскурсу в надбання світової економічної думки, певного узагальнення теоретичних і модельних принципів економічного розвитку.

Виникає необхідність поглиблення існуючих уявлень про розвиток та постає питання про суттєву модернізацію категоріальних основ менеджменту, маркетингу та інтелектуального капіталу. Так, організаційний розвиток – це складна освітня стратегія, розрахована на зміну соціальних стосунків, поглядів людей і структури організації з метою поліпшення її адаптації до вимог технології і ринку [Bennis, 1969].

В даному випадку мова йде про модель зростання, в якій темпи зростання пояснюються, передусім, факторами технологій та людським капіталом – що робить віддачу від вкладеного капіталу, принаймні, постійною.

В даний час всі розвинені країни світу висловили прагнення слідувати у напрямку до сталого розвитку. Не тільки державні, але й міжнародні документи в останні роки в якості базової ідеології використовують поняття сталого розвитку. Прискоренню руху в цьому напрямку сприяють досягнення економічної науки, яка виявила сутність сталого розвитку, визначила економічні показники, як основні параметри такого розвитку та розробила інші інструменти, які є необхідними для забезпечення екологічної безпеки економічного зростання країн. При цьому формування сталого розвитку економіки в кожній країні має індивідуальні риси, але загальні принципи глобального економічного розвитку зберігаються.

Нам дуже допомогли бесіди і дискусії з нашими колегами (Долгальова О.В, Кендюхов О.В., Швець І.Ю.), коли ми готували до друку цю монографію.

Наша з Вами спільна наукова робота не була б повністю реалізована без підтримки керівництва кафедри організації виробництва та управління персоналом і університету. Вони з готовністю ділились з нами своїми поглядами та своїм досвідом. І зараз ми маємо таку нагоду щирої подяки.

Ця задумка не була б можлива без такої спільноти, нашого створеного наукового кола, де усі разом ми безумовно отримали синергетичний ефект.

І зараз ми хотіли б використати цю нагоду для того щоб подякувати кожному за його внесок у книгу.

Автори монографії:

Перерва Петро Григорович, доктор екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України, декан економічного факультету, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділи 7.1, 10.3);

Савченко Ольга Ігорівна, канд. екон. наук, доцент, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділи 8.1, 8.2);

Товажнянський В'ячеслав Леонідович, канд. екон. наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 7.1);

Архієреєв Сергій Ігорович, докт. екон. наук, професор, завідувач кафедру загальної економічної теорії НТУ «ХПІ», професор кафедри економічної теорії Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна, науковий співробітник Національного інституту стратегічних досліджень (Розділ 5.2);

Андрєєва Наталя Миколаївна, доктор екон. наук, головний науковий співробітник, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень (Розділ 11.3);

Баланюк Сергій Іванович, аспірант, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (Розділ 2.6);

Барун Марина Вікторівна, здобувач, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень (Розділ 11.3);

Березянка Тамара Володимирівна, канд. екон. наук, доцент, Інститут післядипломної освіти Національного університету харчових технологій (Розділ 2.2);

Верютіна Вікторія Юрївна, ст. викладач, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 12.6);

Гончаренко Тетяна Петрівна, канд. екон. наук, доцент, Держаний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України» (Розділ 3.2);

Гусенко Ольга Сергіївна, ст. викладач, Одеський національний економічний університет (Розділ 7.2);

Д'яконова Ірина Іванівна, доктор екон. наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту, Держаний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України» (Розділ 1.4);

Дзвінчук Дмитро Іванович, доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри державного управління, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (Розділ 4.1);

Данько Тарас Володимирович, канд. екон. наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 10.1);

Доценко Сергій Ілліч, канд. техн. наук, доцент, докторант, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка (Розділ 4.2);

Дорошук Ганна Анатоліївна, канд. екон. наук, доцент, Одеський національний політехнічний університет (Розділ 3.3);

Дюжев Віктор Геннадьевич, канд. екон. наук, доцент, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділи 3.1, 11.4);

Жук Ольга Іванівна, асистент, Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Розділ 7.5);

Захарова Яна Олександрівна, асистент, Донбаська національна академія будівництва і архітектури (Розділ 7.3);

Івашиків Ірина Миколаївна, канд. екон. наук, доцент, Івано-Франківський інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету (Розділ 2.6);

Капаруліна Ірина Миколаївна, канд. екон. наук, доцент, докторант, Національний авіаційний університет України (Розділ 1.3);

Касаткіна Марина Володимирівна, асистент, Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Розділ 7.5);

Косенко Олександра Петрівна, канд. екон. наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 10.2);

Івашиків Тарас Степанович, канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії ім. З.Маніва, Івано-Франківський університет права ім. К. Данила Галицького (Розділ 2.6);

Квятковська Любов Абрамівна, канд. екон. наук, доцент, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського (Розділ 2.1);

Кириченко Оксана Сергіївна, здобувач, Університет економіки та права «КРОК» (Розділ 7.4);

Кононенко Яна Володимирівна, здобувач, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 2.3);

Косенко Андрій Васильович, канд. екон. наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 9.2);

Кравець Андрій Валерійович, ст. викладач, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Міжгалузовий інститут післядипломної освіти (Розділ 12.1);

Лопаткіна Ірина Вікторівна, канд. екон. наук, доцент, Держаний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України» (Розділ 1.1);

Лебедєв Ігор Васильович, канд. істор. наук, доцент, докторант, Одеський національний економічний університет (Розділ 5.1);

Малєй Ольга Вікторівна, асистент, доцент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (Розділ 11.2);

Маслак Ольга Іванівна, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського (Розділ 2.1);

Міненко Володимир Леонідович, доктор наук з державного управління, доцент, Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України (Розділ 12.5);

Молодченко Таїсія Геннадіївна, канд. екон. наук, доцент, Харківська національна академія міського господарства (Розділ 12.3);

Мірошниченко Ганна Олександрівна, аспірант, Держаний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України» (Розділ 1.4);

Немчук Оксана Володимирівна, здобувач, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (Розділ 4.1);

Нестеренко Роман Олександрович, ст. викладач, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 9.1);

Нікітіна Аліна Вадимівна, аспірант, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (Розділ 11.5);

Омельяненко Віталій Анатолійович, аспірант, Сумський державний університет (Розділ 9.3);

Остапчук Вікторія Валентинівна, здобувач, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 12.6);

Петренко Віктор Павлович, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (Розділи 2.4, 4.1);

Побережний Роман Олегович, аспірант, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 6.3);

Побігун Сергій Андрійович, доцент, здобувач, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (Розділ 2.4,);

Полякова Наталія Сергіївна, аспірант, Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «Донецький національний технічний університет» (Розділ 12.4);

Савченко Катерина Вікторівна, здобувач, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 5.2);

Сусліков Станіслав Вячеславович, канд. екон. наук, ст. викладач, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 11.4);

Степанова Олена Володимирівна, канд. екон. наук, доцент, Харківський національний університет радіоелектроніки (Розділ 11.1);

Сьомкіна Тетяна Віталіївна, доктор екон. наук, професор, проректор з наукової роботи, Макіївський економіко-гуманітарний інститут (Розділ 7.3);

Тимофєєва Катерина Олександрівна, аспірант, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 3.1);

Ткачов Максим Михайлович, асистент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 12.2);

Токар Інна Іванівна, асистент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (Розділ 2.5);

Топій Ірина Ігорівна, асистент, Національний університет «Львівська політехніка» (Розділ 6.2);

Ткачова Надія Петрівна, канд. екон. наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 10.3);

Усов Максим Анатолійович, асистент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Розділ 10.4);

Хворост Оксана Олексіївна, канд. екон. наук, доцент, Сумський державний університет (Розділ 9.3);

Чубай Володимир Миколайович, канд. екон. наук, доцент, Національний університет «Львівська політехніка» (Розділ 6.1);

Шевченко Олена Олександрівна, канд. екон. наук, доцент, Донбаська державна машинобудівна академія (Розділ 1.2).

Ми віримо у те, що сучасні менеджери можуть і повинні постійно вчитися для того, щоб приймати більш обґрунтовані рішення. Усі автори цієї книги ділилися з Вами своїми поглядами та досвідом. Саме Вам, наш читач ми присвячуємо свою книгу.

Глава 1

ГЛОБАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ТРЕНДИ ТА ВИКЛИКИ

Розділ 1.1 Сучасні глобальні економічні тенденції та виклики

Сучасні глобальні економічні тенденції суперечливі. Останні роки, кожен з яких зробив свій внесок в формування трендів, пройшли під знаком глобальної фінансово-економічної кризи, яка ще не стала історією. Характерною рисою економічної динаміки є одночасне тяжіння національних економік до об'єднання з метою підвищення дієвості антикризових заходів та прагнення до самостійності у прийнятті ключових питань щодо економічного розвитку країн. Пошук нових драйверів економічного росту, валютні війни, тестування ролі держави та державних видатків, програми «кількісного пом'якшення» в розвинених країнах, маневрування національних урядів в межах фіскальної консолідації та таргетування інфляції, як прагнення знайти адекватну відповідь на виклики глобальної фінансово-економічної кризи, є ознакою сучасних економічних тенденцій. Ситуація невизначеності проявляється в постійних змінах прогнозних показників провідними міжнародними експертними організаціями.

Як врятувати світову економіку від загасання і рецесії? Це, безумовно, головне питання, яке задають сьогодні економістам політики, бізнесмени і пересічні громадяни по всьому світу. Чи слід лікувати недугу тривалою дієтою - послідовним скороченням держборгу і зниженням рівня державних витрат? Чи потрібно усе робити навпаки - залити економіку грошима і держзамовленнями?

Одні, в їх числі прихильники теорії Джона Мейнарда Кейнса, упевнені, що тільки держава і центральні банки можуть витягнути економіку з болота глибокої рецесії, нарощуючи витрати і пом'якшуючи монетарну політику. Інші, наприклад, економісти Бундесбанка, говорять, що бюджетні витрати - не панацея і навіть не ліки, а економіці допоможе тільки дієта і скорочення бюджетних витрат, які усунуть дисбаланси і повернуть ринки на траєкторію зростання.

У період з 2008 року до кінця 2009 року основна увага аналітиків, економістів і світової громадськості була прикута саме до фінансової сторони кризи. Виходячи з того, що в різних країнах криза проявлялася з деяким тимчасовим лагом, з різною силою і, відповідно, була обумовлена як загальними причинами, так і специфічним набором чинників, що вплинули на

розвиток кризи, кожен уряд розробляв і проводив власну антикризову політику в контексті погоджених між країнами дій. Ясно було одне - усі економічні дисбаланси сконцентровані у сфері фінансів і, безумовно, вимагали державного втручання, а саме фінансової підтримки. Так, більшість країн використали політику державного стимулювання для прискорення економічного одужання. В той час, коли загальний оптимізм почав набирати оберти на тлі позитивних зрушень у світовій економіці, зокрема, зростання ВВП і споживання, виник ризик повторного витка економічної кризи, викликаний кардинально новим чинником - дисбалансом державних фінансів. Приводом для нових кризових очікувань і усвідомлення проблеми дисбалансів державних фінансів послужили ситуації в Дубаях, а, пізніше, в Греції.

Двома основними прецедентами, які привели до загальної паніки, стали криза платоспроможності фінансової організації Dubai World в Об'єднаних Арабських Еміратах і фіскальна криза в Греції. В той час, як Dubai World не є державною організацією і не порівнянна по об'ємах активів з будь якою країною, показовим є факт, що уряд Дубая відмовився від своєї відповідальності по зобов'язаннях цієї компанії, випущених раніше під державну гарантію. Зобов'язання у розмірі 60 млрд. дол. не є критичними на міжнародному рівні, але факт неплатоспроможності однієї з найбільших і перспективних компаній регіону нагтовхує на серйозні побоювання. Основними інвесторами Dubai World були європейські компанії і приватні особи, які у результаті постраждали найбільше. У наслідок це привело до істотного погіршення іміджу колись одного з самих швидкорослих світових ринків. Хоча істотного ринкового шоку в масштабі світової економіки криза в Дубаї не викликала, але відмова і нездатність держави відповідати по своїх гарантіях стали першим сигналом того, що економічні дисбаланси зароджуються у сфері державних фінансів.

Масштабнішим потрясінням виявилася фіскальна криза в Греції. Дисбаланси, викликані невідповідністю попередньої фіскальної політики, ґрунтованої на стабільному економічному зростанні, і поточних економічних реаліях, привели до різкого погіршення основних індикаторів державних фінансів. Греція, що раніше славилася своєю соціально спрямованою політикою державних витрат і, таким чином, досить високим рівнем соціального забезпечення, в ході кризи виявилася за ситуації, коли дефіцит державного бюджету перевищив 11% від ВВП (2009г. - 13,6%), а державний борг дорівнював 117% (що значно перевищує показники, обумовлені Маастрихтською угодою).

Проблема полягає не в самій невідповідності економічних показників вимогам Євросоюзу, а в тому, що уперше за довгі роки європейська держава постала на межі дефолту. Це - результат політики екстенсивного соціального забезпечення (підвищені соціальні виплати, неефективна і занадто щедра пенсійна система, неадекватно високі винагороди державним службовцям і так далі).

Цей стан справ не лише істотно підриває імідж Євросоюзу як стабільного економічного регіону (а разом з ним і імідж Євро), але і піднімає питання про необхідність розробки принципово нових економічних підходів в рішенні

виникаючих проблем. Як екстрена міра, що демонструє занепокоєння Євросоюзу відносно загальної стабільності і боязнь поширення проблеми дефолту на інші країни співдружності, стала безпрецедентна фінансова допомога (750 млрд. євро) з боку МВФ і країн Євросоюзу, рішення про яку було прийняте і яка почала діяти буквально напередодні дати можливого оголошення Грецією дефолту.

Проблема Греції є лише першим прикладом неефективності державної політики. Йдеться про неефективність національного бюджетного регулювання у відсутності союзного бюджетного управління (Маастрихтські критерії, як регулятор, не беремо до уваги - їх недотримання можливо, що і продемонструвала Греція). Монетарна ж політика досить врегульована, погоджена і не викликає стількох нарікань. У даному контексті необхідно відмітити, що, на думку ряду експертів, багато інших країн, у тому числі Великобританія, США і Японія, знаходяться на межі аналогічного грецькому результату. У Китаї відзначається проблема із статистикою, серйозніша, ніж у Греції. Повільне одужання світової економіки і масштабна шкода, заподіяна попередніми кризовими явищами, ставить під загрозу багато національних економік.

Одним з основних пояснень несподіваного прояву фіскальних дисбалансів є те, що під час економічного зростання, яке тривало аж до 2007 року, бюджети держав, в основному, характеризувалися позитивним чистим зростанням. Уряди країн у більшості випадків розглядали проциклічну економічну політику, як найефективнішу і таку, що прямо відповідає довгостроковим інтересам держави. Проциклічна політика включала зменшення ринкового регулювання, послаблення монетарного контролю, пониження процентних ставок, субсидування ключових секторів економіки і, найголовніше, зменшення податкового тиску. Останнє рішення приймалося на підставі теорії, що зменшення ставки податку має надзвичайно високий мультиплікативний ефект, який згодом повинен привести до зростання доходів населення і компаній. Зрештою держава повинна була отримувати більше податків за рахунок абсолютного збільшення бази оподаткування. Така стимулююча політика була обумовлена і тим, що прогноз світового економічного зростання припускав стабільне збільшення доходів упродовж наступних 5-7 років. У такій ситуації використання раціональної рестрикційної політики позбавило б конкретну країну конкурентних переваг, як в частині міжнародних торгових відносин, так і в плані потенціалу для внутрішнього зростання. У результаті держави фактично направляли частину податкових надходжень на майбутній розвиток економіки, хоча часто цей перерозподіл йшов не в найефективніше русло.

Як відмічають багато експертів, у своєму прагненні забезпечити високі темпи економічного зростання, державні органи втрачають пильність. Так, наприклад, в США ринок нерухомості є одним з основних для економічного зростання. Фінансова система США в результаті проведених стимулюючих заходів втратила більшість раціональних контролерів. Так, в прагненні збільшити об'єм операцій на ринку нерухомості усе менше і менше уваги приділялося кредитоспроможності позичальника. З іншого боку, уряд і регулюючі органи не помітили, як з фази здорового зростання ринок

нерухомості перейшов у фазу зростаючого пухиря. Окрім цього за останні роки правління президента Буша молодшого були істотно понижені податки, теж за рахунок державного бюджету. Фактично, в результаті зменшення податків бюджет США досить швидко став дефіцитним. За словами Джозефа Стигліця, в умовах економічного зростання в деяких випадках дефіцит державного бюджету можна розглядати в якості позикових коштів (компаній, що відображаються на балансах), які використовуються для забезпечення зростання і прибутковості [3]. Таким чином, важливо дотримуватися певного співвідношення дефіциту і ВВП.

Проте в умовах економічного спаду, ситуація докорінно змінюється. Зменшення об'ємів зовнішньоторговельних операцій, зниження обсягів виробництва, збільшення рівня безробіття, виникнення загрози банкрутства багатьох підприємств зумовили необхідність державного стимулювання. В той же час, держави, чий бюджет містив максимально допустимий рівень дефіциту, зіткнулися з необхідністю витратити мільярди доларів на підтримку національної економіки. Стимулююче фінансування, у свою чергу, значною мірою впливає на подальше збільшення дефіциту державного бюджету. У США стимулюючі заходи зумовили 6% від поточного дефіциту (таблиця 1.1.1). У багатьох країнах державне фінансування було спрямоване на стимулювання попиту, як основного драйвера економічного розвитку. Проте в умовах невизначеності і загальної паніки споживчий попит виявився нечутливим до зовнішніх стимулів. Враховуючи прогнози аналітиків з приводу в'ялого економічного одужання (окрім країн БРІК) ситуація у сфері державних фінансів у багатьох країнах тільки погіршуватиметься.

У контексті цієї проблеми важливо усвідомлювати важливість і необхідність дотримання макроекономічних превентивних заходів. Так, уряди країн повинні розуміти циклічний характер економіки і, таким чином, встановлювати певні обмежувачі, які дозволили б утримувати фіскальну політику і економіку в цілому у збалансованому стані. В той час, як проциклічне регулювання являється соціально і політично прийнятним, супроводжуючі його дисбаланси можуть мати у край негативні наслідки для країни в майбутньому. Недостатність фінансових резервів і критичний рівень бюджетного дефіциту, викликані надмірно ліберальною фіскальною політикою, позбавляють державу засобів для впровадження антикризових заходів. Враховуючи періодичність економічних циклів (6-8 років), що стабільно встановилася, у регуляторів немає часу для впровадження проциклічної політики і поступової заміни її контрциклічною. Необхідно визначити об'єм державних доходів і резервів, розмір державного боргу і дефіциту бюджету, які в майбутньому дозволять використати державні витрати як інструмент антикризового регулювання. Поточна фінансово-економічна криза, в принципі, дає уявлення про те, які засоби потрібні кожній окремо взятій країні для підтримки економічної, виробничої і споживчої життєдіяльності.

Таблиця 1.1.1

Співвідношення показників державних фінансів країн «Великої двадцятки»*

	Первинні умови		Витрати 2009			Загальний розмір стимулювання		
	Борг (% від ВВП 2008)	Фіскальний баланс (% від ВВП 2008)	USD (млрд.)	% від ВВП 2008	Доля податкових пільг	USD (млрд.)	% від ВВП 2008	Доля податкових пільг
Аргентина	51,0	1,7	4,4	1,3	0,0	4,4	1,3	0,0
Австралія	15,4	0,3	8,5	0,8	47,9	19,3	1,8	41,2
Бразилія	40,7	Н/Д	5,1	0,3	100,0	8,6	0,5	100,0
Канада	62,3	0,1	23,2	1,5	40,4	43,6	2,8	45,4
Китай	15,7	0,4	90,1	2,1	0,0	204,3	4,8	0,0
Франція	64,4	-2,9	20,5	0,7	6,5	20,5	0,7	6,5
Німеччина	62,6	0,9	55,8	1,5	68,0	130,4	3,4	68,0
Індія	59,0	-4,2	65,0	0,5	0,0	6,5	0,5	0,0
Індонезія	30,1	-1,3	6,7	1,3	79,0	12,5	2,5	79,0
Італія	103,7	-2,7	4,7	0,2	0,0	7,0	0,3	0,0
Японія	1704,0	-3,1	66,1	1,4	30,0	104,4	2,2	30,0
Корея	27,2	0,9	13,7	1,4	17,0	26,1	2,7	17,0
Мексика	20,3	0,0	11,4	1,0	0,0	11,4	1,0	0,0
Росія	6,8	6,2	30,0	1,7	100,0	30,0	1,7	100,0
Саудівська Аравія	17,7	11,2	17,6	3,3	0,0	49,6	9,4	0,0
ЮАР	29,9	0,2	40,0	1,3	0,0	79,0	2,6	0,0
Іспанія	28,5	-2,4	18,2	1,1	36,7	75,3	4,5	36,7
Туреччина	37,1	-1,5	0,0	0,0	Н/Д	0,0	0,0	Н/Д
Великобританія	47,2	-4,8	37,9	1,4	73,0	40,8	1,5	73,0
США	60,8	-3,2	268,0	1,9	44,0	841,2	5,9	34,8

*За даними МВФ

Якщо згадати механізм взаємодії довгострокових та середньострокових циклів, що розкрив М.Д. Кондрат'єв, і поглянути на карту циклів, то стає зрозумілою проблемність сучасної кризи, яка припадає на період, в якому середньострокові цикли збігаються зі спадною фазою довгострокових циклів (що характеризується тривалістю та глибиною депресії, короткостроковістю та слабкістю підйомів), і накладаються на спадну фазу супердовгострокового (цивілізаційного) циклу. Довгострокові цикли є складовими елементами супердовгострокових циклів, пов'язаних зі зміною світових цивілізацій з притаманними їм технологічними та економічними способами виробництва. Тривалість таких циклів в сучасну епоху складає два-три століття [4]. Вони охоплюють всі сторони життя суспільства і впливають на характер довго- та середньострокових циклів. Так, наприкінці ХХ ст. спостерігається заключна кризова фаза супердовгострокового циклу індустріальної цивілізації напередодні її зміни постіндустріальною. Це обумовило затяжний характер та

глибину як загально цивілізаційної кризи, так і кризових фаз Кондрат'євських та середньострокових фаз, що припали на цей період. Додатковим фактором, що поглибив цивілізаційну кризу, стало входження в кризову фазу другого історичного (тисячолітнього) суперциклу. Розуміння притаманності економічної дійсності циклічності змушує проводити контр- та про циклічну державну економічну політику.

Однією з найважливіших особливостей державних фінансів є великий лаг між вступом в дію конкретної політики і наслідками, викликаними цією політикою. У деяких країнах, які безболісно пережили декілька циклічних спадів, цей лаг може досягати декількох десятиліть. На відміну від фінансових кризових явищ, які стають об'єктами поточного державного регулювання і потенційно можуть бути вирішені за фактом їх виникнення, криза державних фінансів може бути відвернена тільки шляхом зміни довгострокової фіскальної політики. У разі, коли країна зіткнулася з кризою державних фінансів, як, наприклад, Греція, усунення дисбалансів може зайняти декілька років. В умовах економічного спаду, цей термін може виявитися критично довгим.

Ще нещодавно економісти сходилися на думці, що світова фінансова криза залишилася далеко за обрієм і активно обговорювали форми, які може прийняти одужання світової економіки. Серед величезної кількості варіантів були V-подібне одужання, яке допускає різке зростання виробництва, споживання і світової торгівлі. Цей варіант швидко втратив свою життєздатність через внутрішні фундаментальні проблеми в структурі споживання різних країн, розбалансування світової економіки (йдеться про зростання заощаджень серед жителів "споживаючих" країн і зростання споживання серед населення країн, які традиційно заохочували накопичення грошей), а, також, серйозних фіскальних проблем, які проявилися наприкінці 2010 року.

Альтернативою першому оптимістичному сценарію була U-подібна траєкторія, яка враховувала усі ризики і проблеми, успадковані світовою економікою в ході кризи і за багато років до неї. Ця концепція втратила свою популярність в результаті неможливості визначення періоду економічного зростання в осяжному майбутньому з достатньою мірою достовірності. Врешті-решт, залишився реалістичний сценарій L-подібного одужання, при якому світова економіка в цілому переживатиме довгі роки мізерного (близько 1%) економічного зростання, слабкого ринку праці і боротьби з фіскальними проблемами, які несподівано проявилися. Прибічниками останньої концепції є багато відомих економістів, у тому числі і головні її автори - професор Гарвардського університету Кенет Рогофф (Kenneth Rogoff) і Кармен Райнхарт (Carmen Reinhart). На їх думку, одужання розвинених економік може зайняти мінімум 7 років [1, 2].

Проте багато хто забув про ще один варіант розвитку подій - W-подібне одужання (якщо таку назву взагалі можна застосувати), або, як його ще прийнято називати, подвійне падіння (double dip). Ця теорія все частіше звучить в обговореннях на ведучих економічних і бізнес-каналах, а також в статтях авторитетних економістів [5,6]. Теорія подвійного спаду стає ще вагомішою від

того, що її головними прибічниками є такі економісти, як Джозеф Стигліц (Joseph Stiglitz) і Нуріель Рубіні (Nouriel Roubini). Останній, з досить високою мірою деталізації і точності, передбачив хід розвитку минулої фінансово-економічної кризи. Він же передрікає світовій економіці другу хвилю рецесії, в даному випадку обумовлену неможливістю безболісного вирішення фіскальних проблем у ряді розвинених країн [3].

Більшість сучасних авторів відносяться до перспективи розвитку світової економіки зі значною долею скепсису. Такі автори, як Стівен Мім (Stephen Mihm) і Нуріель Рубіні (Nouriel Roubini) [3], що передбачили причини попередньої кризи і детально описали у своїй книзі "Crisis Economy : A crash course in the future of finance", передрікають повторну хвилю кризи. Головними причинами, на які спирається теорія цих економістів, є неспроможність державних фінансів розвинених країн світу (наприклад, США і країн Євросоюзу), а також незбалансованість економічної моделі країн, що розвиваються. Всесвітньо відомий нобелівський лауреат Джозеф Стигліц (Joseph E. Stiglitz) [4] також підтримує теорію "подвійного падіння", висунену Нуріелем Рубіні (Nouriel Roubini) [5], і у своїх статтях доводить, що заходи фіскальної консолідації, що проводяться Європейським Союзом, несумісні з заходами по виведенню економіки з рецесії. Останні дослідження МВФ з цього питання дозволили зробити остаточний висновок – скорочення державних витрат вбиває економіку. Але, слід сказати, що в основоположному питанні – якими шляхами виходити з нинішньої кризи – єдності як не було, так немає і до сих пір. Як немає згоди між прибічниками та опонентами пом'якшення монетарної політики, збільшення або зменшення бюджетних видатків на тлі зростання або зменшення податкового навантаження на економічних суб'єктів. Більш того – неузгодженість зберігається і стосовно причин кризового стану світової економіки, в цілому, і національних економік, зокрема. Така ситуація може здатись дивною – адже глобальна фінансово-економічна криза голосно заявила про себе у 2008 році. П'ять років – чи не достатній строк, принаймні, для постановки діагнозу хвороби економіки і узгодження поглядів щодо її лікування? На разі, суб'єктивізм в питаннях, щодо розв'язання яких неможливо провести експеримент, зберігається. В такій неузгодженості – і найбільша загроза, і велика перевага для економічного розвитку. Ціна питання залежить від того, чия концепція пройде перевірку часом і чи буде саме вона тлом змін економічної поведінки.

Теоретична полеміка щодо шляхів виходу з кризи накладає свій відбиток і на політичні процеси, які посилюються в періоди виборів. Наприклад, в США на початку кризи перемогу отримали демократи, економічна політика яких передбачала стимулювання економіки через збільшення попиту, основою чого є бюджетні видатки (явний переклик з кейнсіанськими поглядами). ФРС на чолі зі спеціалістом з Великої депресії, Беном Бернанке (Ben Shalom Bernanke), підтримали дії уряду впровадженням широких програм «кількісного пом'якшення» (процентні ставки були на достатньо низькому рівні і не могли стати інструментом збільшення грошової маси, що нагадувало ситуацію в Японії), що, на думку авторів, повинно було дати поштовх ринкам і примусити їх

знову запрацювати. До сьогодні повернення до сталого економічного росту в США не спостерігається. Відсутність тенденції стає приводом для нищівної критики заходів діючих регуляторів з боку їх опонентів - республіканців, які проводять ідею скорочення державних видатків (що торкнеться соціальних програм) і табу на підвищення податкового тягара, в першу чергу – для заможних. Можлива зміна влади (а, відтак – економічної політики) в найбільшій економіці світу, яка до сьогодні так і залишається драйвером світової економіки, є фактором ризику і предметом уваги світової економічної спільноти.

Тенденцією сучасної кризи і ризиком майбутніх трендів є колоподібний характер протікання кризи. Грошові вливання не позбавляють від заборгованості. Розвиток кризової ситуації провокують очікування подальших дій урядів щодо заборгованості. Якщо початок кризи був спровокований раптовою недоступністю ліквідності і світова економіка брала кредити для фінансування економічного росту, то в умовах сповільнення зростання виникають проблеми з погашенням боргу, що негативно позначається на роботі фінансових ринків. Виникає невіра у здатність урядів подолати проблеми. Невтішною новиною кінця 2012 року стало пониження прогнозів світового економічного росту МВФ. З огляду на поганий стан ринку праці в США ФРС повідомила про наступний третій етап кількісного пом'якшення. Одночасно підтримку отримає іпотечний ринок. Додатковим стимулюючим заходом стане продовження програми стимулювання - ставки залишаться на нульовому рівні до кінця 2015 р., а не 2014 р. Хоча ще на початку червня 2012 року Бернанке попередив фінансові ринки, що розпочата минулої осені програма фінансового стимулювання американської економіки завершиться рівно в строк — 30 червня - та подовжена не буде. Нагадаємо, що перший її етап тривав із грудня 2008-го по березень 2010-го. Тоді ФРС викупила проблемні облігації на суму 1,75 трлн. дол., що відповідає 12% усього обсягу економіки країни. Другий етап програми, з листопада 2010-го по червень 2011-го, обійшовся ще в 900 млрд. дол. Відтак, ринки не запрацювали. І ця ситуація ще раз нагадує про вади кейнсіанської теорії, реалізація якої не гарантує підвищення активності ринку, але є фактором інфляційного ризику. Світовий попит звужується, що негативно позначається на купівельній спроможності і на виробництві. ФРС отримав «подвійний мандат» - регулятор повинен піклуватись про збереження низької інфляції та стимулювати зайнятість, сприяти економічному зростанню.

В той час, коли США активно бореться з неприпустимо високим рівнем безробіття (10% у 2009 році і - за стійкої тенденції до зниження - 8,1% у серпні 2012 року) за допомогою монетарної експансії і податкових послаблень, Європа узяла твердий курс на довгострокову рестрикційну фіскальну політику. Країни, що розвиваються, теж почали впровадження монетарного обмеження, хоча в цьому випадку воно спрямоване більше на стримування інфляції і зростання «пухирів» в певних секторах економіки. Сценарій розвитку, який вибрали керівники країн Євросоюзу, за визначенням припускає низькі темпи економічного зростання упродовж найближчих років. В той же час зростання економіки США в подальше десятиліття, на думку аналітиків, стримуватиме

хронічне безробіття. У цих умовах на перший план можуть вийти економіки, що розвиваються, особливо країни БРІК.

Ситуація в Російській економіці – члена БРІК - дещо інша, ніж в США і Євросоюзі. І тенденції інші. І загрози, і ризики. В той час, коли США та інші країни стимулюють економіку монетарним пом'якшенням, російські регулятори не мають такої можливості внаслідок специфіки економічної моделі. В першу чергу це пов'язано з ризиком «втечі» спекулятивного капіталу, питома вага якого висока, що є наслідком сировинної орієнтації економіки (видобуток та продаж нафти та газу) і довгострокового зростаючого тренду цін на вуглеводородні (невідновлювані) енергоносії. Регулювання грошової маси відбувається через викуп експортної виручки. Орієнтація на великий капітал і зменшення питомої ваги малого та середнього бізнесу не сприяють насиченню економіки товарами власного виробництва. Постійна загроза інфляції. Попит задовольняється імпортом. Багато років мова йде про необхідність проведення структурних реформ, про формування бізнес-клімату, про лібералізацію економіки. Але фактом залишається нещодавнє підвищення ЦБ Росії ставки рефінансування. Довгі роки в цій країні існує дилема: таргетувати валютний курс чи інфляцію. Таргетування рівня цін споживачів несе ризик неадекватної реакції регулятора: зростання рівня цін на споживчому ринку спонукає до більш жорсткої монетарної політики, в той час економіка, виробництво можуть потребувати монетарної підтримки для додаткового випуску. І, навпаки, коли в економіці спостерігається перегрів і необхідні заходи охолодження, динаміка цін на споживчому ринку може не викликати занепокоєння регулятора. До нещодавно економічний ріст в Росії забезпечувався зростанням внутрішнього попиту, оснований на зростанні експортної виручки. Всі розуміють, що така модель недовготривала. Ознаки та наслідки «голандської хвороби» для Росії актуальні.

Щодо монетарної політики в Україні, можна сказати, що Національний банк деякою мірою є заручником відсутності структурних реформ в економіці. Адже навіть якщо НБУ виконуватиме те, що від нього вимагає меморандум із МВФ (більша гнучкість обмінного курсу, перехід до інфляційного таргетування, лібералізація валютного ринку), ці кроки навряд чи дадуть повноцінний результат за відсутності заходів з усунення структурних причин інфляції, з підвищення продуктивності тощо.

Проблемою на сьогодні є низька відповідна реакція реального сектору на монетарні імпульси. В розвинених країнах причина може критись у не доходженні спродукованої ЦБ грошової маси до реального сектора через їх спрямування, як і до кризи, на фінансові ринки з метою спекуляції. В російській та українській економіках «нові» гроші не викликають зростання виробництва через високу еластичність імпорту на зростання грошей в обороті і попиту.

У своїх статтях економіст Дуглас МакІнтаєр (Douglas McIntire) [6] приводить ряд причин, які в сукупності можуть привести до другого падіння світової економіки. Експерти вважають, що нинішня ситуація в США нагадує подвійну рецесію 1980 р. та 1981-1982 рр. В обох випадках перша рецесія була спровокована раптовою проблемою з ліквідністю, недоступністю кредитів для економіки. Коли сприятливі умови для кредитування відновлювались,

починалось оздоровлення. В обох випадках друга рецесія розпочалась в момент, коли традиційні заходи уряду проти слабкості економіки стали визнаватись як неприйнятні. Так, сьогодні уявна необхідність зменшення державних видатків виключає пом'якшення фіскальної політики. Багато аналітиків заявляють, що масові фіскальні дисбаланси в розвинених країнах світу можуть стати причиною другої хвилі світової кризи. Попри те, що ця заява експертами була названа суперечливою, ясно одне - держави стали такими ж уразливими до ризиків, пов'язаних з неадекватним фінансовим регулюванням, як і компанії. І якщо раніше термін «дефолт» застосовувався у більшості випадків до країн, що розвиваються, то останніми роками розвинені країни схильні до цього ризику нарівні з рештою світу.

У статті "Hard of soft landing for China. How about no landing" автор Закері Карабелл (Zachary Karabell) [7] проводить детальну оцінку чинників, які можуть привести до уповільнення темпів зростання китайської економіки. Особливу значущість цей аналіз отримує виходячи з нової геополітичної і економічної позиції цієї країни, яка останнім часом отримала статус двигуна світової економіки, але економіка і статистика якої викликають певну недовіру і значну кількість запитань. Падіння або уповільнення темпів зростання китайської економіки незмінно приведе до уповільнення зростання світової економіки.

Суміш вищеописаних фундаментальних чинників і нестабільних, схильних до паніки ринкових настроїв створюють середовище, в якому сценарій подвійного падіння представляється далеко не самим маловірогідним.

Темпи економічного зростання у багатьох країнах (як розвинених, так і таких, що розвиваються) впали в останні місяці 2010 р. порівняно з оптимістичними показниками на його початку (рисунки 1.1.1). Загалом, цей рік ознаменувався борговими проблемами та пошуком заходів боротьби з ними. Говорити про формування явної сучасної тенденції, мабуть, зарано. Наприкінці 2012 року вона не простежується, але очікування негативні.

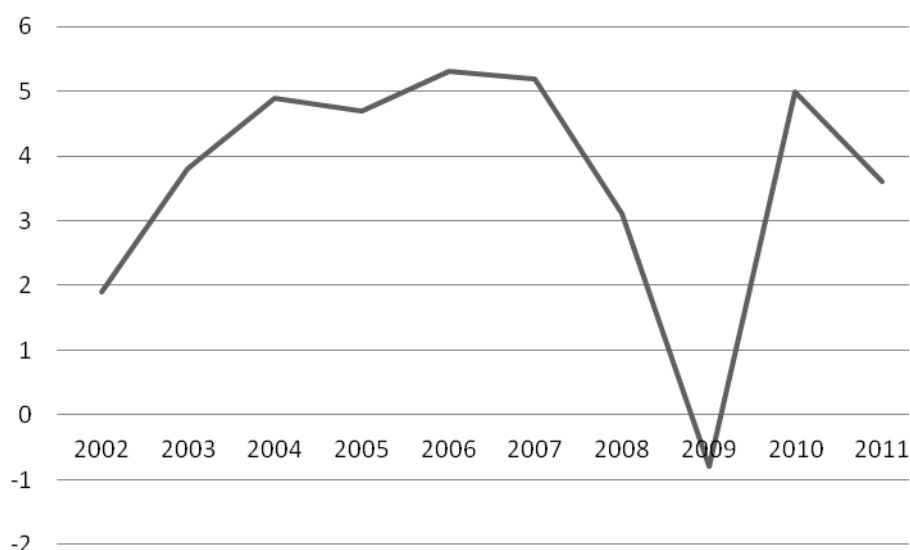


Рисунок 1.1.1 Темпи росту світового ВВП, %. Джерело: CIA World Faktbook

Характер тренду ВВП Європи подібний до світового. Поточні проблеми в деяких країнах ЄС, примусове стримування економічного зростання заходами фіскального обмеження, слабкість і негнучкість ринку праці, а також незбалансованість економічного потенціалу та фінансових показників у центрі ЄС та на його периферії, найімовірніше, як вважають автори [3; 9], призведуть до дисбалансу на європейському економічному просторі та цілком логічного зниження темпів економічного зростання. Критичним, як справедливо відзначається у [3], є той факт, що залежність фіскальних показників, за здоров'я яких борються лідери розвинених країн, і темпів росту ВВП має природу замкнутого кола. Причому, залежність ця зворотна. Отже, чим більше країни боротимуться за зниження боргового тягаря, тим більше вони обмежують потенціал росту ВВП. У певний момент (і цей момент, очевидно, дуже близький) уряди вичерпають можливості економічного стимулювання та створять середовище підвищеного ризику дефолту та нестабільної міжнародної валютної системи [1].

Разом з проблемами в окремих його частинах Євросоюз стикається з певними проблемами, притаманними усім його учасникам. Серед економічних проблем ЄС у 2011 р. на перший план вийшов ріст цін. Заодно з критичним дефіцитом державного бюджету у багатьох європейських країнах ця проблема здатна значно ускладнити повернення до докризових темпів росту.

Зростаючі в усьому Євросоюзі ціни виявилися зовсім недоречними з огляду на зростаючу необхідність стимулювання економічного зростання в країнах-членах. Боротьба з інфляцією входить у прямий конфлікт з політикою стимулювання експортної діяльності за рахунок відносної слабкості євро. Ця мета більше вигідна Німеччині, яка отримує 70% свого ВВП від експорту товарів. З іншого боку, від подорожчання євро внаслідок підняття облікових ставок можуть постраждати країни-боржники на периферії ЄС, оскільки їхній борг коштуватиме значно дорожче, ніж він коштує зараз. Таким чином, керівництво ЄЦБ дало зрозуміти, що ріст цін знаходиться під пильним наглядом фінансових регуляторів, проте рестриктивних монетарних заходів чекати найближчим часом не варто. Нагадаємо, що в лютому ЄЦБ зробив заяву про існування можливості підвищення облікової ставки. Реакції ринків, мабуть, було достатньо. Проведення кількісного пом'якшення в ЄС слід розглядати як відповідь на ситуацію в економіці і наслідування політики США. Фінансова система Євросоюзу наповнена ліквідністю: тільки в останні місяці 2012 року ЄЦБ видав довгострокових кредитів комерційним банкам на суму більше 1 трлн. євро. Теоретично ці кошти повинні бути спрямовані на фінансування боргу проблемних країн, але фінансовим регуляторам Євросоюзу все складніше здійснювати тиск на європейські банки. Нові умови вимагають нових рішень, трансформації існуючої фінансово-економічної системи – її елементів, структури, функцій і взаємозв'язків між суб'єктами. Відповіддю на виклики сучасності стали дебати на саміті ЄС з приводу створення верховного фінансового командуючого – банківського суперрегулятора для всієї Єврозони. В початковому періоді - на базі ЄЦБ. Рішення вже узгоджене. Такий крок означає створення банківського союзу і спрямован на відновлення економіки

регіону. Дилема між об'єктивною необхідністю посилення централізованого управління в умовах кризового стану економіки, та прагненням до самостійності ринкових національних одиниць гальмує процес банківського об'єднання.

США, у свою чергу, зіткнулися з прискореним ростом державного боргу та дефіциту державного бюджету. Встановлений раніше максимальний поріг державного боргу може бути перевищений вже в недалекому майбутньому, що дає багатьом інвесторам, а також країнам, що накопили значні доларові резерви, привід для занепокоєння. Фіскальні проблеми США, а також способи їх вирішення, що значно ускладнюються політичними протиріччями в Конгресі, стали головною темою, яка обговорюється аналітиками, економістами та політиками у всьому світі.

Багато відомих економістів передбачали, що державний борг і дефіцит бюджету США стануть основною темою обговорення після фіскальних проблем у країнах Євросоюзу. За прогнозами, розмір державного боргу повинен був досягти критичного значення наприкінці 2010 р. Обслуговування державного боргу вже обходиться країні невиправдано дорого: витрати на його обслуговування у 2009 р. склали 253 млрд дол., у 2010 р. – 197 млрд дол. Найбільше побоювань викликає динаміка цих витрат. За попередніми прогнозами, до 2020 р. сукупні витрати на обслуговування федерального боргу можуть скласти 800 млрд дол. Ця сума не сумісна з прогнозованими темпами росту економіки та фінансовими можливостями країни. Враховуючи, що з кожним роком Китай виявлятиме меншу зацікавленість у казначейських облігаціях, прибутковість, необхідна для залучення коштів, зростатиме, а це ще більше спричинятиме зростання витрат на обслуговування боргу. У лютому 2010 року дискусії з приводу бюджетного регулювання трохи не призвели до повної зупинки діяльності уряду США. Більшість суперечок на тему бюджетного регулювання пов'язана з основною дилемою державного регулювання: зменшувати державні витрати або збільшувати податки. Республіканці є прибічниками зменшення витрат та збереження податкових пільг для різних верств населення. Демократи вважають, що без державного стимулювання економіка країни не зможе вийти на докризові темпи росту. Американським політикам доведеться зіткнутися із серйозною дилемою в економічному регулюванні. За оцінками аналітиків Goldman Sachs, запропоноване скорочення державних витрат може призвести до уповільнення економічного зростання на 1,5-2%. При цьому практика минулих років показує, що скорочення темпів росту ВВП на 1% призводить до втрати 1,2 мільйона робочих місць [10]. Хоча цю залежність і треба адаптувати до продуктивності в американському бізнесі, рестрикційна фіскальна політика може підірвати усі зусилля ФРС із стабілізації економічного стану в країні.

Для ФРС основними індикаторами одужання американської економіки, як і раніше, є рівень безробіття та ціни на нерухомість. Якщо перший з цих показників продемонстрував помітне поліпшення в останній час (рівень безробіття впав до 8,1%), то ситуація на ринку нерухомості залишається похмурою. Багато хто вірить у те, що ріст попиту на житлову нерухомість – це

питання часу (враховуючи позитивну динаміку багатьох економічних індикаторів) і, швидше за все, він із певним лагом відповідатиме споживчому попиту. Таким чином, у ФРС немає передумов підвищувати облікову ставку і згорнути програму скуповування іпотечних облігацій. Варто, проте, відзначити, що у цієї програми є довгострокові негативні соціально-економічні наслідки. Масовий викид грошей на ринок зумовив збільшення розриву у прибутках різних верств населення. При цьому від стимулюючої політики більшою мірою виграли великі інвестори та заможні люди, які окрім продовження податкових пільг отримали ще й додатковий прибуток від росту фінансових ринків. Решта населення не відчула позитивного ефекту від державної політики у вигляді робочих місць або стимулу для купівлі будинків. Окрім того, представники середнього класу та населення з низькими доходами зіткнулися із тимчасовим подорожчанням імпорту, викликаним зниженням курсу долара, і вимушені нести на собі основну частину витрат, пов'язаних із ростом цін на нафту. Збільшення матеріальної нерівності вже викликало хвилю невдоволення як серед політиків, так і серед простих громадян країни.

Варто відзначити, що країни, що розвиваються, на які покладалася роль «нових» локомотивів світового розвитку, також схильні до певних ризиків і також вимушені боротися із «зустрічними вітрами». Досить часто останнім часом економісти та інвестиційні аналітики стали обговорювати можливий сценарій падіння економіки Піднебесної. Незважаючи на феноменальне зростання китайської економіки, багатьом стало ясно, що її ріст великою мірою залежить від стану світової економіки, зокрема - головного імпортера китайських товарів – США. Тепер, коли Китай втратив одне з головних джерел свого багатства, уряд країни став вводити в дію нові «драйвери» економічного розвитку, зосередивши зусилля на інвестиціях, будівництві, внутрішньому споживанні. Відомо, що різке, часто необґрунтоване стимулювання обраних сфер незмінно призводить до припливу спекулятивного капіталу (готового «вийти» будь-якої хвилини, як тільки стимулювання закінчиться) і трансформації самого процесу в спекуляції. Дійсно, після раптової зміни орієнтації на ринок нерухомості та споживчий ринок Китай зіткнувся з проблемою високої інфляції та розростання «пухирів» відразу в декількох ключових сферах: нерухомості, прямих інвестицій та ринку праці (у частині безпрецедентного росту заробітних плат у певних індустріях). Зрозуміло, що падіння або уповільнення темпів росту китайської економіки неодмінно призведе до уповільнення росту світової економіки.

Усі зусилля китайської влади та фінансових регуляторів у 2010 р. були спрямовані на боротьбу із зростаючою інфляцією (ріст цін у листопаді склав 5,1%). Центральний банк практично не використовує процентну ставку як інструмент монетарної політики через жорстке валютне таргетування. Проте фінансовий регулятор більш охоче збільшує ставку резервування (у грудні 2010 р. вона досягла рівня 18,5%). Це суперечить планам уряду підштовхнути внутрішній попит. З метою балансування монетарної політики уряд буде схильний використовувати комбінацію більш ліберального валютного регулювання, процентних ставок і ставок резервування. В липні 2012 року

інфляція впала до рекордних 1.8% у річному вимірі. Динаміка інфляції в Китаї супроводжує економічне зростання.

Помітним є успіх китайської влади в просуванні юаня в якості валюти міжнародних розрахунків. У своїх торгових стосунках з азіатськими партнерами Китай почав використовувати юань у 2010 р. Так, у листопаді було укладено ряд договорів, що закріплюють за юанем і рублем роль розрахункових валют у торгових стосунках між Китаєм та Росією. Інтернаціоналізація юаня тільки наближає момент лібералізації валютного курсу в Китаї. Збільшення ролі юаня в регіоні означає поступове послаблення ролі долара як загальноприйнятої валюти міжнародних розрахунків, хоча значних змін у поточному статусі американської валюти в найближчій перспективі не спостерігатиметься.

В ході боротьби з «пухирем» на ринку нерухомості уряд Китаю побічно спричинив падіння споживчого кредитування. Банкам країни було дано вказівку видавати кредити на суму, що не перевищує заздалегідь обумовлений ліміт. Побойуючись подальшого зниження лімітів, банки прагнули видати якомога більше кредитів у перші місяці після проголошення нової фінансової політики. В подальшому обсяги кредитування впали. При цьому сукупний ефект від скорочення кредитування, збільшення ставок резервування та обмеження спекулятивної діяльності на той час виявився обмеженим – інфляція залишилась на рівні 5,5% [7]. Високі темпи інфляції, крім усього іншого, можуть бути обумовлені не лише монетарними чинниками та ринковими настроями, але й ростом рівня життя, зокрема, стрімким ростом заробітних плат у великих містах. Очевидно, боротьба з цим чинником росту цін входить у прямий конфлікт із довгостроковими економічними цілями китайського уряду.

2011 рік став роком значних змін в економічному і політичному житті світу. Окрім серйозних потрясінь в геополітичній розстановці сил і значних ускладнень світової економіки деяким країнам довелося пережити природні катаклізми величезних масштабів. Поєднання цих подій зробили 2011 рік серйозним випробуванням для усіх країн світу без виключення.

Можна з упевненістю відмітити, що волатильність фінансових ринків виросла протягом цього року, і досягла свого піку на початку осені з новинами про пониження кредитного рейтингу США, а також про критичне становище справ в Євросоюзі. Надії на остаточне одужання світової економіки не виправдали себе - спекуляції про другу хвилю кризи отримали цілком реальні контури в середині літа. Економіки деяких країн виявилися у край дестабілізовані і, врешті-решт, почали падіння в другій половині року, тоді як економіки країн, що розвиваються, на які багато хто покладав роль світового економічного локомотиву, значно уповільнили темпи зростання.

Варто відмітити, що впродовж року деякі економічні індикатори, а з ними і домінуючі економічні доктрини поступилися своїм місцем діаметрально протилежним аналогам. Так, якщо на початку року основні переживання концентрувалися навколо регулювання рівня цін і здоров'я фіскальної системи, то вже до кінця року інфляційні настрої змінилися дефляційними, а основний фокус перемістився на рівень зайнятості і стимулювання споживання. До кінця

2011 року багато економістів сходились на думці, що застосування заходів фінансової консолідації було передчасним і, таким чином, підірвало одужання економік багатьох розвинених країн (зокрема, Великобританії, Італії і, зрозуміло, Греції). Також усе більш популярною стає теза про те, що певною мірою державне стимулювання є необхідним і, в деяких випадках, незамінним чинником економічного розвитку. Ще на початку 2011 року ця думка вважалася неприпустимою і суперечила загальноновизнаній стратегії фінансових обмежень в цілях оздоровлення національних економік.

Наприкінці першого кварталу 2012 року у світовій економіці намітилися ряд несподіваних змін. Розвиток економік Китаю і США шляхами діаметрально протилежними до очікувань аналітиків, створили новий контекст для усіх наступних подій. Настрої світової спільноти змінилися на настороженіші відносно Китаю і оптимістичніші відносно США. Економіка Піднебесної почала своє уповільнення, і вже аналітики обговорюють вірогідність «жорсткого приземлення», що має на увазі різке падіння темпів зростання економіки, що може привести до дефіциту певних груп товарів на міжнародних ринках, зниженні попиту на виробничу сировину, а також дестабілізацію фінансових ринків. Китай вимушений мати справу з цілим рядом проблем, вирішення яких часто є суперечливими. Темпи зростання китайської економіки сповільнилися до 8,1% в річному вираженні за підсумками першого кварталу 2012 року. Аналітики прогнозують, що економіка Піднебесної сповільнюватиметься і в майбутньому. Середній показник зростання в 2012 році, виходячи з консенсус-прогнозів, складе 7,5%.

Економіка США, навпаки, усупереч усім очікуванням почала видужувати в першому кварталі поточного року, показавши стабільні темпи зростання. Найбільша у світі економіка виросла на 2,2% в річному вираженні в першому кварталі поточного року, що є незначним уповільненням в порівнянні з показником на кінець 2011 року (3,0%). Разом з цим покращення були помічені і на американському ринку праці. Зростання індексу ISM Manufacturing упродовж останніх трьох місяців разом з поліпшенням споживчих настроїв створює ореол позитивних настроїв навколо економіки США. Інвестори відреагували відповідно: починаючи з січня 2012 року індекс S&P500 ріс безперервно, за винятком невеликої корекції в квітні і перетнув відмітку в 1400 пунктів у кінці березня.

В цілому, економіка США є чи не єдиним чинником, що створює позитивний настрій. Країни, що розвиваються, об'єднані в різного роду формальні і неформальні союзи, останнім часом обтяжені цілим набором проблем і ризиків. І навіть високі темпи зростання іноді не рятують їх від скептицизму з боку світової спільноти. Економіка Євросоюзу не має ні жвавості країн, що розвиваються, ні стабільного (наскільки низьким він би не був) економічного зростання. Економіки деяких країн союзу знову увійшли до стадії скорочення, тоді як обрані країни все ще тримаються на плаву. Але атмосфера в усьому Євросоюзі в цілому отруєна обговоренням можливого розпаду зони єдиної валюти і можливими дефолтами низки країн. Економічні і фінансові показники багатьох країн викликають побоювання з боку все більшої

кількості економістів. Нижче приведена таблиця 1.1.2 з основними показниками, які визначають настрої інвесторів відносно Євросоюзу.

Таблиця 1.1.2

Показники, що формують інвестиційні настрої відносно ЄС*

	Німеччина	Франція	Іспанія	Італія	Ірландія	Португалія	Греція	Данія	Польща
Безробіття	5.6	10	24.1	9.8	14.5	15.3	21.7	8.1	10.1
Інфляція, %	2.5	2.5	1.9	3.4	1.6	3.6	1.7	2.7	4.4
Борг/ВВП	81.2	85.8	68.5	120.1	108.2	107.8	165.3	46.5	56.3
Дефіцит/ВВП	1	5.2	8.5	3.9	13.1	4.2	9.1	1.8	5.1

*За даними [8]

Відмічені сірим кольором значення перевищують рівні, які міжнародні інститути вважають безпечними. Державний борг, що перевищує 80%, чинить тиск на економічне зростання, тоді як високий рівень дефіциту обмежує спектр дій керівництва країн по виведенню національних економік з кризи. В цілому, як видно з приведених показників, рівень інфляції знаходиться на досить низькому рівні і не входить в список насущних проблем Євросоюзу.

Серед інших подій, що визначили напрям розвитку світової економіки і політики стали ускладнення стосунків країн світу з Іраном і Північною Кореєю у світлі можливого розвитку цими країнами ядерного озброєння. У останні місяці також сталися важливі з точки зору глобального геополітичного розподілу сил парламентські вибори в Єгипті. Тепер весь світ спостерігає за розвитком подій навколо президентських виборів. На думку деяких аналітиків результат президентських виборів досить передбачуваний, враховуючи незрілість нової політичної системи країни. Результати виборів визначають вектор розвитку політичних стосунків в регіоні, а також можуть мати непрямий вплив на економічну ситуацію у всьому світі(зокрема, на товарних ринках).

Не менш важливим в контексті розвитку товарних ринків і сектора енергетики багатьох країн стало стрімке впровадження технології видобутку газу методом так званого «фрекінгу». Якщо ще кілька місяців тому ця новина викликала підвищену увагу за рахунок своєї новизни, але вже зараз вона викликає навіть побоювання багатьох фахівців із-за несподіваних зрушень у ряді індустрій, таких як, наприклад, видобуток вугілля, логістика енергоресурсів і виробництво електроенергії. Падіння цін на природний газ з розвитком нових технологій здобичі може сильно вдарити по доходах Російського Газпрому. Враховуючи той факт, що акції Газпрому і Роснафти складають більше 50% обороту на біржах РТС і ММВБ, то будь-які коливання світових цін на енергоресурси знайдуть пряме відображення на російських ринкових індексах. Поки що ціни на акції російського газового гіганта знаходяться у висхідному тренді з початку жовтня минулого року.

Світова економіка знаходиться на межі зміни головної економічної теорії,

що описує вільні ринкові стосунки, як єдиний ефективний економічний устрій. При цьому, не видно явної альтернативи ринковій доктрині, що довела свою неспроможність в результаті минулої кризи. Успішність китайської моделі, що поєднує ринкові стосунки з цілком прямим державним втручанням, сильно спотворена інтегрованістю (а, отже, і залежністю) країни в структуру світового споживчого ринку, а також специфікою розвитку китайської економіки в останні півстоліття. Таким чином, наслідки минулої (чи що ще протікає) фінансової кризи, а також події року, що минає, ставлять перед економістами важливе завдання, що полягає у визначенні системи економічних чинників, які обумовлюватимуть розвиток світової економіки і фінансових ринків в подальші роки і будуть однаково підходити як країнам, що розвиваються, так і розвиненим.

Сучасна фінансова криза виявила безліч важливих проблем і поставила перед урядами країн низку нових запитань, відповіді на які необхідно шукати вже сьогодні. Йдеться про те, що адекватні, на перший погляд, антикризові заходи (проциклічні), що застосовуються в розпал кризи, не лише не сприяють її подоланню, але, швидше, підігрівають її, до певної міри протидіючи природному одужанню економік за рахунок дії ринкових сил, продовжуючи кризу і посилюючи її наслідки.

Література: 1 Sewell Ch. Banker Told Recovery May be Slow [Електронний ресурс] / Chan Sewell // The New York Times. – 2010. – Режим доступу : <http://www.nytimes.com/2010/08/29/business/economy/29fed.html>. 2 Rogoff K. This time is different / Rogoff Kenneth, Reinhart Karmen. – 1st Edition. – Princeton University Press, 2009. – 512 p. 3 Roubini N. Crisis Economy: A Crash Course in The Future of Finance / Nouriel Roubini, Stephen Mihm. – The Penguin Press, 2010. – 368 p. 4 Stiglitz J. E. Taming finance in the age of austerity [Електронний ресурс] / Joseph E. Stiglitz // Post Crisis World. – 2010. – 8 July. – Режим доступу : <http://eng.postcrisisworld.org/mneniya/podrobnee/190/>. 5 Roubini N. That stalling feeling [Електронний ресурс] / Nouriel Roubini // Project-Syndicate-2011. – Режим доступу : <http://www.project-syndicate.org/commentary/roubini39/English>. 6 McIntire D. Ten signs the double-dip recession has begun [Електронний ресурс] / Douglas McIntire // 24/7 Wall St. – Режим доступу : <http://247wallst.com/2011/06/06/ten-signs-the-double-dip-recession-has-begun/>. 7 Karabell Z. Hard or soft landing for China. How about no landing [Електронний ресурс] / Zachary Karabell // The Time. – 2011. – 20 June. – Режим доступу : <http://moneyland.time.com/2011/06/20/hard-or-soft-landing-for-china-how-about-no-landing/>. 8 Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database. 9 Rogoff K. Global Imbalances without Tears [Електронний ресурс] / Kenneth Rogoff // Project-Syndicate. – Режим доступу : <http://www.project-syndicate.org/commentary/rogoff78/English>. 10 Zacharia F. Getting past the paralysis of jobs [Електронний ресурс] / Fareed Zacharia // The Washington Post. – 2011. – 8 June. – Режим доступу : <http://www.washingtonpost.com/opinions/the-deepening-jobs-crisis/2011/06/08/> AGKQZQMН_story.html.

Розділ 1.2 Вплив глобальних викликів сучасності на економічний розвиток національної економіки: теоретико-методологічний аспект

Проблема економічного розвитку була і залишається однією з найбільш актуальних в економічній теорії. В національній економіці склалися певні труднощі вибору критерію зростання і системи соціально-економічних пріоритетів. У зв'язку з цим теорія, складові і моделі економічного зростання опинилися в центрі наукових дискусій, а їх обґрунтування виявило суперечливі думки і протилежні підходи.

Наявність дискусійних оцінок, прогнозів і методів економічного зростання вимагає екскурсу в надбання світової економічної думки, певного узагальнення теоретичних і модельних принципів економічного розвитку.

На початку ХХІ ст. економічна наука знаходиться в досить невизначеному стані щодо питання довгострокового прогнозу соціальних змін, що відбуваються в суспільстві, та пояснення поточних засад економічної політики уряду в сфері економічного розвитку національної економіки. Такий стан говорить про те, що економічна наука, яка повинна пояснювати реальність, пропонувати наслідки тих чи інших подій та рішень, найбільш раціональні варіанти розвитку, підлегла низці проблем в обґрунтуванні та прогнозуванні довгострокової траєкторії економічного розвитку. Це, перш за все, пов'язано з відсутністю повноцінної теорії розвитку економіки, під якою слід розуміти адекватні теоретичні узагальнення, що використовуються для розробки та вдосконалення парадигми економічного розвитку та прийняття ефективних рішень.

Виникає необхідність поглиблення існуючих уявлень про розвиток та постає питання про суттєву модернізацію категоріальних основ самої доктрини розвитку. В умовах сучасності треба враховувати глобальні економічні тренди та виклики суспільства в умовах глобалізованого економічного простору.

Багато в чому економічний розвиток залежить від здатності передивитись модель сучасного економічного розвитку з урахуванням глобального інтегрування в світове співтовариство. Сучасна економічна реальність свідчить, що перспективи, темпи і загальний вектор соціально-економічного розвитку визначається, в тій чи іншій мірі, глобалізаційними процесами та спроможністю національних економік протистояти глобальним викликам. Виникає необхідність оцінки впливу глобальних криз ХХІ ст. та обґрунтування шляхів модернізації економічного розвитку з урахуванням еволюції теорій розвитку економічних перетворень, системних рецесій та глобалізованого середовища.

Питання економічного розвитку постійно перебувають у полі зору як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників, є предметом численних наукових

дискусій.

Дослідження економічного розвитку стало об'єктом уваги ще в класичній політекономії. Окремі аспекти цієї проблеми висвітлювали В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс.

Сучасні дослідження економічного розвитку спираються на емпіричну реальність, узагальнюють окремі процеси та категоріальну ієрархію, яка відображає вихідне поняття розвитку та разом з тим формує можливу теоретичну схему дослідження даної категорії. В них економічний розвиток розглядається із застосуванням системного підходу, синергетики, як процес планомірних змін, внаслідок чого виникає якісно новий стан економічної системи.

Загальнотеоретичні та методологічні аспекти економічного розвитку висвітлено в роботах В. Волчека, В. Маєвського, Р. Нельсона, Р. Нурєва, В. Тарасевича та інших науковців.

Характер і динаміка економічного розвитку, структурні зміни, що супроводжують даний процес, а також техніко-технологічні параметри, які визначають ці зміни знаходилися в центрі уваги таких видатних зарубіжних вчених-теоретиків, як С. Глазьев, Г. Досі, М. Калецький, М. Кондратьєв, С. Кузнець, Й. Шумпетер, Ю. Яковець та інших.

Вплив суспільних витрат і ресурсних обмежень на економічний розвиток є предметом наукового аналізу в працях Е. Денісона, Дж. Кейнса, Дж. Міда, В. Ойкена, П. Сраффи, Р. Солоу, Дж. Тобіна, Р. Харрода, Е. Хансена.

Особливості інституціоналізації соціально-економічного розвитку розглянуто в працях представників соціально-інституціонального напрямку економічної думки Д. Белла, Т. Веблена, Дж. Гелбрейта, Г. Мюрдаля, У. Ростоу, Е. Тоффлера, Дж. Ходжсона та інших авторів.

Інституціональний аналіз економічного розвитку здійснюється в роботах В. Бодрова, В. Гейця, А. Гриценка, В. Дементьєва, В. Новицького, Д. Норта, О. Носової, Р. Нурєва, Ю. Петруні, В. Решетило, А. Чухна та інших.

Протягом останніх десятиліть у вітчизняній економічній науці активно проводили дослідження складових технологічного розвитку, механізмів інноваційного оновлення в працях В. Базилевича, Ю. Бажала, П. Єщенка, О. Лапко, В. Семиноженка, Л. Федулової.

Методологічним підґрунтям дослідження теорій глобалізації, стабільного розвитку стали наукові праці О. Білоруса, М. Блауга, А. Гальчинського, Л. Дмитриченко, М. Єрмошенка, Г. Задорожного, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова.

Однак, незважаючи на очевидні здобутки економічної науки в дослідженні окреслених наукових проблем, присвячених структурному розвитку національної економіки багато питань і на цей час залишаються невирішеними навіть у теоретико-методологічному аспекті. Відтак, постає необхідність концептуального усвідомлення та системного дослідження теорій розвитку економіки та формування нової доктрини розвитку в конкретно-історичних умовах сучасної трансформації національної економіки з урахуванням глобальних викликів та трендів сучасності.

Вітчизняна економіка не може залишатися поза дією світових трендів, що розвиваються в світі. Швейцарські дослідники [26] виділяють три основні сфери змін у світі. Це «ресурси, організації та ті, хто в змозі впливати та змінювати».

На сьогодні доля України залежить від її спроможності знайти та втілити в життя новий шлях розвитку, зразком якого повинна стати модель глобального конкурентоспроможного інтегрування на основі інноваційної стратегії розвитку. Зокрема, що на даний час необхідно враховувати основні світові тренди (ресурси, демократизація, цінності) та національні виклики сучасності (інтелект, протестність, бідність).

Якщо нині глобальний інтеграційний процес домінує у всьому світі, то включення України в ці процеси пов'язані з величезними ризиками і загрозами. Аби бути готовою до глобальної конкуренції та глобальної інтеграції, Україна повинна мати потужний глобально-інтеграційний ресурс. Між тим, визначення цього поняття та наділення його конкретним змістом ще є завданням для існуючої наукової еліти.

Автор пропонує розглядати глобально-інтеграційний ресурс як економічну категорію з таких позицій: перш за все, це здатність (якість, можливість, джерело) країни бути ефективною в умовах посилення глобальної інтеграції; по-друге, це засіб, який дозволяє за допомогою певних перетворень отримати бажаний результат; по-третє, це фактори, без яких неможливий будь-який вид діяльності в умовах глобальної інтеграції. Таким чином, глобально-інтеграційний ресурс – це здатність країни забезпечити конкурентоспроможне інтегрування в глобальне світове господарство на основі глобального мислення за допомогою конкретних механізмів. Отже, принципово важливим є те, що глобально-інтеграційний ресурс країни – це не кількість чого-небудь, а, насамперед, якісна економічна політика, що спроможна віднайти та реалізувати інтеграційні переваги країни для зміцнення її національної самодостатності.

На сучасному етапі дослідження більш цікавими на думку вітчизняних та закордонних науковців постають питання пов'язані з інноваційним, сталим, технологічним розвитком та місцем теорії знаннєвої економіки (економіки, що базується на знаннях) [1, с. 4-12; 2, с. 34-37; 3, с. 5-12; 4, с. 18]. Однак, кожна з теорій економічного розвитку (якщо досліджувати часовий лаг з початку ХХ ст. до початку другого десятиліття ХХІ ст.) має свої глибинні теоретичні та методологічні рифи (протиріччя), які необхідно враховувати, оцінюючи загальний економічний стан розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Аналізуючи історичні аспекти еволюції теорій розвитку економіки зрозумілими є необхідні процеси інституціоналізації економіки, інноваційного та сталого глобалізованого розвитку (нова теорія ендогенного зростання) [5, с. 31; 8, с. 794].

Концепція економіки знань стала сьогодні основною теоретичною базою політики економічного зростання. Вона розкриває нову роль і місце інтелекту людини в суспільстві. У зв'язку з прискоренням темпів розвитку технологій доступність знань стає найважливішою умовою для участі країни у глобальній конкуренції. Важливою складовою економіки знань є національна інноваційна

система, яка являє собою сукупність інститутів, що забезпечують розвиток інноваційних процесів у межах країни. Метою розвитку такої системи є вдосконалення способу організації всієї економіки держави, де головним джерелом економічного зростання є нові знання та їхнє технологічне застосування. Одним із головних недоліків формування національної інноваційної системи є відсутність стратегії переходу України до інноваційної моделі розвитку, неналежне використання методів наукового планування на всіх рівнях управління, недостатній рівень інноваційної культури працівників органів державної влади. Дуже прикро, що Україна не бере до уваги стану сфери науки, внаслідок чого втрачає одне з провідних місць у галузі науки і техніки у світі. На відміну від української держави, інші краще проводять політику, яка сприяє збільшенню кількості наукових кадрів.

Теорія нового економічного зростання доводить, що при зміні парадигми економічного розвитку і класичних основ економічного зростання постає необхідність розробки нового інституційного забезпечення інноваційної діяльності на національному, регіональному й глобальному рівнях світового господарства.

Домінуючі тенденції початку ХХІ століття характеризуються посиленням експансії державної влади, намаганням встановити (розширити) контроль за основними фінансовими потоками української економіки і, більш широко, забезпечити залежність бізнесу від державних інститутів, незважаючи на декларовані програми перерегулювання, адміністративної реформи і приватизації. Формування таких подвійних стандартів доповнюється різними правилами ринкової гри для різних класових учасників, створює вагомі перешкоди для формування сприятливого інституціонального оточення в цілому та локальних інституціональних змін. Така політика в цілому веде до зниження ефективності дії ринкових механізмів і обмеження простору економіки України. Незаперечним пріоритетом залишається формування базових передумов для реалізації завдань забезпечення стійкості й адаптивності інституціонального оточення.

Нова теорія зростання (ендогенне зростання) викликана до життя не вирішеністю гострих проблем економічного розвитку в країнах, що розвиваються, а останнім часом і в нових незалежних державах, з одного боку, та явною недосконалістю неокласичної концепції вільного ринку – з другого. Головна особливість моделі ендогенного зростання полягає в орієнтації насамперед на внутрішні чинники і механізми господарського розвитку, які в сукупності здатні забезпечити саморозвиток і самовідтворення цілісних національно-державних економічних систем. Вона не має нічого спільного з концепцією “опори на власні сили”, але орієнтує на зростання внутрішніх ресурсів і можливостей, що здатні створити необхідні стартові умови економічного зростання і підтримання його оптимальних темпів у довгостроковому плані. Важлива роль при цьому відводиться активній економічній політиці, яка покликана сприяти максимальному залученню усіх наявних у країні ресурсів і механізмів задля формування власної національної економічної системи та її кількісного і якісного удосконалення. Дане

положення є надзвичайно актуальним для країн, що перебували раніше або в колоніальній залежності, або в складі інших держав, були часткою іншої економічної системи (як, наприклад, Україна). Така своєрідна мобілізаційна модель економічного розвитку спонукає країни, що стали на шлях суверенного економічного розвитку, до активного творчого пошуку, до згуртування усіх сил нації і держави навколо формування і розвитку національної економічної ідентичності, власної цілісної господарської системи, що здатна з часом органічно вписатись у світові економічні структури.

Зовні модель ендogenous зростання схожа на неокласичні, але відрізняється від останніх вихідними положеннями та узагальненнями і висновками. Зокрема, в них не визначається неокласичний постулат про спадаючу граничну продуктивність капіталу, акцентується увага на можливостях вилучення ефекту масштабу в межах будь-якої економічної системи, модифікується значення технічного прогресу, розглядається вплив зовнішніх чинників на рентабельність капіталовкладень в умовах посилення транснаціоналізації та глобалізації економічного розвитку.

У 1980-ті роки, після того, як ряд економістів зробили свій внесок у доказ важливості технічного прогресу для економічного зростання, з'явилися нові теорії зростання, відомі також як нові теорії ендogenous зростання, в яких технічний прогрес формулювався як ендogenous змінна, котра могла залежати від урядової політики. Ці теорії постулювали, що темпи тривалого зростання країни можуть залежати від урядової політики, серед іншого – від охорони інтелектуальної власності, оподатковування, підтримки законності й порядку, а також від фінансової та грошової політики [9, с. 41].

Поль Ромер запропонував модель, яка виходила з того, що акумулювання знань є рушійною силою економічного зростання. Доповідь Ромера знову відкрила дебати щодо значення технічного прогресу для економічного зростання національної держави. Його модель припускала наявність монополістичного конкурентного оточення й стверджувала, що науково-дослідна діяльність (НДР), а також нагромадження людського капіталу шляхом освіти і професійної підготовки відіграють важливу роль у забезпеченні зростання доходів на душу населення в довготривалій перспективі. Як і Солоу, Ромер приділяв основну увагу праці, капіталу, технології й кінцевому продукту, а також тому, як перші три змінні взаємодіють між собою протягом часу, необхідного для виробництва кінцевого продукту. Намагаючись уникнути парадокса, з яким зіткнувся Солоу у своїй моделі, прагнучи пояснити невдачі найменш розвинених країн скористатися перевагами технічного прогресу, Ромер висунув постулат, відповідно до якого технічний прогрес у промисловості вимагає погодженої, орієнтованої на прибуток діяльності, що дає в результаті два ясно виражені компоненти: по-перше, специфічні технічні вдосконалення, втілювані у виробках, які можуть бути запатентовані й вироблені за умови виключення фірм, що конкурують у даній галузі діяльності, і, по-друге, знання відносно цих удосконалень, які мають істотне значення для суспільного добробуту. Для того, щоб заохочувати людей або організації до участі у створенні нових знань, необхідно прийняти принцип винятковості

прав. На його думку, існують два шляхи для виключення інших: перший - збереження знань у таємниці, другий — створення ефективних законів щодо інтелектуальної власності [11, с. 695].

Ромер дійшов висновку, що для сприяння економічному зростанню країн їхня економічна політика повинна:

- стимулювати інвестиції в нові дослідження на противагу заохоченню акумулювання інвестицій у фізичний капітал;
- субсидіювати процес нагромадження сукупного людського капіталу, оскільки чим вище рівень людського капіталу, яким володіє країна, тим вищою є продуктивність, котра забезпечує стійкий рівень економічного зростання.

Гроссман і Хелпман посилаються на дослідження, проведені в ряді галузей промисловості, зокрема машинобудуванні, авіації, металургії, виробництві синтетичних матеріалів й напівпровідників, які засвідчують, що рушійною силою інвестицій у нову технологію є потенційна можливість отримати прибуток. Вони стверджували, що серед факторів, які визначають прибутковість таких інвестицій і тим самим впливають на темпи й напрямки технологічних змін, є інституціональні, правові та економічні умови. До теперішнього часу були представлені різні моделі ендогенного зростання, тимчасом як дебати відносно ролі теорій екзогенного або ендогенного зростання в поясненні факторів, котрі визначають зростання країн, далекі від завершення.

У дослідженні зовнішніх чинників ендогенного економічного зростання слід виходити з того, що саме поняття «ендогенне зростання» не означає зростання, зумовлене виключно чи переважно внутрішніми його факторами. В даному випадку мова йде про модель зростання, в якій темпи зростання пояснюються, передусім, факторами технологій (втілених знань) та людським капіталом – що робить віддачу від вкладеного капіталу не такою, що знижується, а, принаймні, постійною. Тобто така країна може бути і зовнішньо залежною («мала країна»), і такою, що базується переважно на внутрішніх чинниках розвитку («велика країна») [14, с. 154].

Розвиток ендогенних підходів призвів до суттєвої корекції концепції статичних порівняльних переваг, яка з часів А. Сміта і Д. Рікардо була основою для визначення характеру міжнародної спеціалізації країн і структури міжнародної торгівлі, - обґрунтування динамічних порівняльних переваг, які формуються під впливом технологічного прогресу. Зростання стало значною мірою пов'язуватися із розповсюдженням знань з-за кордону та з досягнутим рівнем відкритості економіки загалом. В окремих роботах [6, с. 193; 10, с. 176; 12, с. 25-35; 15, с. 264; 16, с. 15-23; 17, с. 189] були проведені дослідження відкритої економіки з ендогенним зростанням через акумулювання людського капіталу.

Загалом, врахування ролі зовнішніх економічних зв'язків і впливу світового господарства на ендогенний розвиток економіки передбачає, що ми усвідомлюємо ту фундаментальну обставину, що зовнішні чинники (тобто екзогенні фактори) апіорно не протистоять ендогенним чинникам розвитку.

В умовах зростаючої глобалізації економіки та поширення процесів

міжнародної (регіональної) економічної інтеграції, об'єктивно відбувається зростання ролі зовнішніх факторів економічного зростання. Причому саме високотехнологічні галузі, які є матеріальними носіями розвитку ендегенного типу, одночасно виявляються й найбільш глобалізованими (інтернаціоналізованими) [18, с. 205].

На різних етапах розвитку економічної думки вчені пояснювали ендегенне економічне зростання підвищенням дохідності. А. Сміт наголошував, що зростання продуктивності зумовлювалося поділом праці, яке залежить від обсягів ринку. А. Маршал акцентував увагу на тому, що роль так званої «природи» у виробництві може залежати від зменшення дохідності, але роль «людини» підпорядковується її зростанню. У більш ранні часи Дж. Б. Кларк зазначав, «знання є єдиним інструментом виробництва, який не залежить від зменшення дохідності» [11, с. 501]. Еллін Янг пов'язував економічний прогрес зі збільшенням прибутків унаслідок прогресивного поділу та спеціалізації між різними галузями та використання кільцевих (карусельних) методів виробництва. Нобелівський лауреат 1972 року Кеннет Ерроу навів динамічну інтерпретацію доходів, що зростають, наголошуючи на важливості «практичного навчання». Це була достатньо рання спроба подати технологічний процес, ендегенний моделям зростання, зробивши продуктивність певної фірми зростаючою функцією кумулятивної сукупної інвестиції для промисловості, автор підкреслював важливість сукупної інвестиції, а не сукупного випуску.

Останнім часом з'явилися нові моделі ендегенного зростання, які ґрунтуються на зменшенні дохідності капіталу і робочої сили окремо, а постійні доходи від обох головних ресурсів розглядаються спільно, в результаті чого технологічний прогрес стає залишковим. Нова теорія зростання досліджує функції виробництва, які показують збільшення доходів унаслідок спеціалізації та інвестицій у капітал знань. Технологічний прогрес і формування людського капіталу ендегенезуються в межах кількох рівноважних моделей зростання. Нові знання генеруються інвестиціями у дослідницькому секторі. Залишковість технологічного прогресу пояснюється формуванням ендегенного людського капіталу. Якщо знання розглядається як суспільне благо, тоді перелив блага до інших фірм може зробити можливим збільшення доходів залежно від масштабів виробництва як наслідок сукупної інвестиції у знання. Це в свою чергу робить можливим неперервність інвестицій у капітал знань і здатне забезпечити довготривале зростання доходу на одну особу. Висновки для державної політики полягають тут у тому, що уряди можуть сприяти економічному зростанню, заохочуючи агентів у тих секторах економіки, які активно продукують знання в людський капітал. Країнам, що розвиваються, можна також надавати допомогу у вигляді міжнародного трансферу технологій [24, с. 157].

Для менш розвинутих країн висновком з нової теорії зростання є необхідність приділяти якомога більше уваги людському капіталові і вигодам, які можна отримати від обміну ідей, що є наслідком відкритості національної економіки, інтегрованої у світову.

Згідно з деякими емпіричними дослідженнями нові моделі ендегенного

росту краще узгоджуються з наявністю відмінностей у темпах зростання різних країн за останні три-чотири десятиліття, ніж неокласичні моделі.

Загальна схема побудови етапів досягнення відповідного стану економічного розвитку країни в умовах глобалізації та інтеграції економічного середовища має включати наступні кроки:

- розробку концепції економічного розвитку;
- дослідження сучасного конкурентного середовища;
- формування стратегії розвитку з урахуванням ендогенних та екзогенних чинників;
- формування можливостей розвитку в контексті глобалізаційних тенденцій.

Загалом, системні перетворення в Україні потрібно аналізувати в контексті діалектичної єдності загального (постіндустріальні тенденції еволюції сучасної глобальної світ-системи), особливого (закономірності постсоціалістичних транзитивних перетворень) та специфічного (національна модель соціально-економічних змін) у трансформаційному процесі. Ідеться про взаємопов'язаність глобальних та локальних перетворень на шляху постсоціалістичних трансформацій, необхідність урахування загальноцивілізаційних тенденцій інформатизації, постіндустріалізації та переходу до ефективної взаємодії капіталізації та соціалізації сучасної ринкової економіки. Відтак перед Україною гостро стоїть проблема її позиціонування в глобальному середовищі як постіндустріальної та соціально-орієнтованої економіки.

У зв'язку із цим слід зазначити, що сучасні дослідники виокремлюють такі можливі сценарії інтеграції транзитивних економік до глобального світогосподарського простору.

1. Інерційно-ринковий, зорієнтований на подальшу лібералізацію національної економіки, відмову від довгострокового державного прогнозування та стратегічного планування, скорочення соціальної підтримки населення, випереджаюче зростання експорту порівняно з імпортом, посилення ролі ТНК зважаючи на те, що запровадження ринкових механізмів саме по собі автоматично підвищує конкурентоспроможність національної економіки. Однак негативним наслідком розвитку такого сценарію може стати розбудова національної економічної системи, підпорядкованої глобальному диктату розвинених країн, падіння конкурентоспроможності продукції національних товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, зниження темпів економічного зростання, погіршення якості життя населення та формування сировинної економіки анклавного типу.

2. Інноваційно-проривний або випереджальний, зорієнтований на поліпшення макроструктурних пропорцій національної економіки та оптимізацію її відтворювальних процесів, що уможливило прискорення темпів економічного зростання та інтеграцію до глобального середовища на паритетних умовах. Ідеться про ендогенізацію розвитку шляхом упорядкованого вбудовування зовнішніх факторів у трансформаційні процеси та перетворення їх на важливі чинники інноваційних зрушень.

Стратегічним пріоритетом розвитку економіки України має стати

максимально повне використання можливостей глобальної реструктуризації на основі реалізації національних порівняльних та конкурентних переваг при нейтралізації її негативних проявів та ризиків. Вирішення цих завдань потребує чіткого визначення та реалізації пріоритетних напрямів реінтеграції національної економіки до світового господарського простору, а саме:

- створення дієвих механізмів розвитку та захисту внутрішнього ринку, що відповідають загальносвітовим тенденціям постіндустріальної еволюції та нормам міжнародного регулювання;
- забезпечення інноваційних зрушень за пріоритетними напрямами науково-технологічного прогресу, формування національної інноваційної системи як органічної цілісності науки, інновацій та виробництва;
- збільшення інвестицій у розвиток людського капіталу та гуманітарно-інтелектуальної сфери;
- накопичення потужного соціального капіталу, розвиток громадянського суспільства з розвиненими демократичними інституціями;
- поступового відродження соціально-економічного генотипу нації, пов'язаного із зростанням соціальної активності та самостійності, вивільненням творчого потенціалу особистості.

Як засвідчив попередній аналіз, ефективне функціонування національного господарського комплексу за умов глобалізації спроможний забезпечити національний капітал, формування та розвиток якого не може відбуватися хаотично. Держава має створювати необхідні умови для еволюційного визрівання транснаціональних структур у межах конкурентної національної економіки. На думку сучасних дослідників, становлення інтернаціональних відтворювальних циклів (ІВЦ), які безперервно змінюють економічні кордони держав у гонитві за світовим доходом, призводить до того, що успіх та виживання національних господарських комплексів визначаються не стільки здатністю “вбудовуватися” в існуючі ІВЦ, скільки можливостями формування “власних” ІВЦ, здатних “втягувати” в національну економіку окремі світові структури.

Таким чином, формуючи національну модель економіки, держава має враховувати сучасні тенденції розвитку національного та транснаціонального капіталів, їхнього переливу з екзогенної в ендогенну сферу й навпаки в межах глобального фінансового ринку. При цьому необхідно взяти на озброєння досвід нових індустріальних країн Південно-Східної Азії та деяких держав Латинської Америки, який засвідчує, що основні позиції національного капіталу в процесі економічної модернізації забезпечуються за активної участі держави в головних національних компаніях або за її активної координуючої ролі.

Особливу увагу необхідно приділити збереженню державного контролю за діяльністю ТНК шляхом розробки та впровадження законодавчої системи регламентації корпоративних прав; застосування норм, які забезпечують домінування “інвесторської” корпоративної культури управління, “культури участі”, акціонерної та підприємницької культури; удосконалення системи фінансового та господарського права щодо персоніфікації прибутку за сумісної діяльності учасників ТНК; удосконалення системи цивільного та

господарського прав щодо відповідальності сторін – учасників ТНК, зокрема в питаннях позадоговірної відповідальності, яка має майновий характер і спрямована на покриття заподіяної шкоди; контроль за відповідністю діяльності ТНК Кодексу поведінки ТНК у системі міжнародної економічної безпеки тощо [25, с. 595].

За рейтингами міжнародних економічних організацій Україна за рівнем конкурентоздатності посідає одне з останніх місць. Курс уряду на лібералізацію зовнішніх відносин не виправдав покладених на нього надій і не реалізував конкурентні переваги України. Доцільність лібералізації зовнішньоекономічних відносин мала б бути досліджена на перших етапах відкриття кордонів, оскільки далеко не однакові умови та розбіжності обумовлювали суттєву різницю між економічними системами України від високорозвинених країн. Показники розвитку української економіки у порівнянні із найбільшими торговельними партнерами свідчать про недоречність беззастережного відкриття кордонів. Так, за даними Світового банку, ВВП на душу населення в Україні є одним з найнижчих у світі (вона посідає 135 місце). Виробничо-промисловий комплекс України нездатний адаптуватися до попиту на світовому ринку, про що говорить досить низький ВВП на душу населення [7, с. 87].

Через не конкурентоспроможність занепадають цілі галузі, які можуть переробляти сировину, а деякі функціонуючі галузі не повністю використовують свої виробничі потужності.

Для національних виробників немає достатньої внутрішньої мотивації застосування інновацій, що дає можливість іноземним конкурентам використовувати суперечності внутрішнього законодавства для знищення контрагентів на внутрішньому ринку. У такій ситуації інтеграція позначається на руйнації цілих галузей, прикладом чого є тютюнова промисловість. На даний час Україна не використовує всі свої конкурентні переваги (дешева робоча сила, достатня ресурсозабезпеченість деякими видами сировини, використання вигідного геоекономічного розташування тощо), оскільки офіційний сектор економіки неефективний. Натомість конкуренти України широко застосовують високі й запатентовані технології, стимулюють виробництво унікальних товарів, всебічно залучають наукову еліту, зокрема з країн колишнього СРСР, кредитують інновації. Отримані результати дозволяють країнам-конкурентам знижувати собівартість виробництва й оволодівати новими ринками збуту.

Покращити становище України на світовому ринку можливо завдяки застосуванню ефективної інноваційної політики. Для підвищення конкурентоспроможності українських підприємств вони повинні впроваджувати інновації. Але зараз 80-90% пропонованих інноваційних ідей відхиляються (коли у США приймається 52% запропонованих ідей) [10, с. 114]. Для того, щоб покращити якість та збільшити кількість інноваційних ідей потрібно стимулювати трудові ресурси. Необхідно реформувати систему оплати праці, для того, щоб працівники були зацікавлені у генерації нових ідей. У цьому напрямку потребує докорінного вирішення проблема низької частки заробітної плати у національному доході.

Одним з пріоритетів зовнішньоекономічної політики України є вступ України

до СОТ, що розглядається як системний фактор розвитку національної економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі і залучення іноземних інвестицій.

При такому низькому рівні економічного розвитку навряд чи можна розраховувати на швидку й ефективну інтеграцію до економічних об'єднань. Науковці стверджують, що наша країна неготова до глобальної інтеграції і конкуренції [12, с. 26; 13, с. 121]. Але держава з таким потенціалом не може залишатися в самоізоляції. Тому її пріоритетним завданням має стати наближення вітчизняної економіки до рівня провідних країн світу шляхом активізації інноваційного процесу, підвищення стимулів до праці, покращення інвестиційного клімату, адаптації законодавства до сучасних умов господарювання, всебічну підтримку підприємництва.

Особливостями технологічного розвитку у найближчі десятиліття стануть, по-перше, розвиток технологій, що формуються на стику різних предметних галузей, а по-друге, посилення дифузії сучасних високих технологій в середньо- та низькотехнологічні сектори виробничої сфери. Очікується формування нових виробничих технологій, що забезпечують в рамках традиційних галузей суттєву зміну характеру виробничих процесів і властивостей готової продукції. Зростання продуктивності у світі все більше спиратиметься на накопичення не фізичного, а людського капіталу та підвищення вкладу в економічне зростання економіки знань.

У плані аналізу можливих довгострокових альтернатив розвитку в період після розширення ЄС необхідно, насамперед, зазначити, що економічна інтеграція сама по собі не може бути панацеєю від існуючих економічних проблем. Вона залежно від взаємодії з іншими системними факторами розвитку може приносити не тільки позитивні, але і негативні результати.

З одного боку, для розвитку України як правової економічно розвиненої держави, вступ до ЄС є необхідним і відіграє ключову роль у подальшій долі країни, з іншого - не повинні ігноруватися інтереси українського народу, повинні бути передбачені усі наслідки, що з'являться після вступу. І все ж перспективи розвитку України залежать від подальшої її економічної орієнтації. На сьогоднішній день, перспективою на майбутнє обрано шлях, що веде до вступу в ЄС. Це тривалий процес, який вимагає мобілізації усього суспільства, кардинальної зміни його свідомості.

Отже, для України інтеграція до Євросоюзу - це рух держави до стандартів реальної, діючої демократії та цивілізованого, соціально орієнтованого ринкового господарства. Поки що Україна та ЄС погодилися інтенсифікувати політичні, економічні і культурні відносини, включаючи транскордонне співробітництво та спільну відповідальність у запобіганні та врегулюванні конфліктів. При цьому наголошується, що швидкість прогресу у відносинах буде повністю залежати від зусиль України та конкретних досягнень у виконанні зобов'язань щодо спільних цінностей. Саме тому органи державної влади повинні врахувати всі зобов'язання, що взяла на себе держава перед ЄС і відповідно до них, розробити ефективну зовнішньоекономічну політику, впровадити її у життя, і лише після цього розраховувати на досягнення бажаних результатів.

Важливого значення набуває активізація діяльності української держави,

покликаній стимулювати інноваційно-інвестиційні зрушення в економіці за такими основними напрямками.

1. Здійснення ефективних інституційних перетворень, зокрема чітка специфікація прав власності, запровадження прозорих та зрозумілих “правил гри” для всіх учасників.

2. Посилення ролі держави в структурно-інвестиційній перебудові як системному, поетапному, цілеспрямованому процесі перетворень, пов’язаних із подоланням сировинної спрямованості економіки, розвитком високотехнологічних галузей, формуванням національної інноваційної системи.

3. Забезпечення захисту і просування національних зовнішньоекономічних інтересів на світових ринках.

4. Створення необхідних умов для формування потужних вітчизняних транснаціональних структур (вітчизняних ТНК), здатних витримати глобальну конкуренцію в новітніх галузях виробництва товарів та послуг.

5. Проведення відповідної політики щодо залучення в країну закордонних ТНК, які несуть передові технології; перенесення центру ваги в їхній діяльності з торгово-розподільної активності на виробничу і, насамперед, у сферу науково-технологічних розробок; стимулювання активного використання іноземними філіями ТНК передових українських технологій.

6. Досягнення оптимального балансу між відкритістю економіки та обґрунтованим обмеженням міграції фінансового капіталу, лібералізацією та оптимальним регулюванням національного фінансового ринку.

На думку відомого російського дослідника В. Полтеровича, інституційне будівництво є надзвичайно складним процесом, який вимагає віртуозного володіння багатьма інструментами державного управління. Тому вдосконалення роботи державного апарату повинно бути першим та найважливішим пунктом у списку реформаторських заходів [8, с. 799].

8. Диверсифікація експорту, підвищення його технологічності, розширення здатності національних компаній конкурувати на міжнародних ринках. Поширення переваг, які отримує країна від прискореного зростання експорту, на всю економіку.

9. Захист національних інтересів шляхом входження в глобальну систему регулювання з урахуванням того, що інтеграція до глобальних економічних структур – не самоціль, а основа прискорення економічного розвитку за рахунок збільшення частки країни в привласненні світового доходу.

Виходячи з визначних глобалізацією потреб щодо теоретичного та методологічного обґрунтування економічного розвитку нагальним є питання визначення траєкторії розвитку національної економіки. Необхідним є, на думку автора, подальше дослідження елементів циклічності розвитку з розмежуванням статичних та динамічних економічних процесів в економічних системах, що дасть можливість створити адекватну сучасну парадигму економічного розвитку з урахуванням протиріч серед країн світу в єдиному глобалізованому просторі.

Література: 1 Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України. – 2011. - № 2. – С. 4-12. 2 Грінберг Р. Інституційні уроки ринкових трансформацій / Р. Грінберг // Економіка України. – 2011. - № 1. – С. 27-46. 3 Дементьев В. В. Чому Україна не інноваційна держава: інституціональний аналіз / В. В. Дементьев, В. П. Вишневський // Економічна теорія. – 2011. - № 3. – С. 5-20. 4 Єфіменко Т. Інституційне регулювання економічного розвитку / Т. Єфіменко // Економіка України. – 2011. - № 1. – С. 16-26. 5 Єщенко П. С. Нова парадигма розвитку економіки – настійливе веління нашого часу / П. С. Єщенко, А. Г. Арсеєнко // Економіка і прогнозування. – 2011. - № 1. – С. 28-47. 6 Иванова В. В. Экономика, основанная на знаниях, как этап экономического развития общества / В. В. Иванова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. - № 1 (5). – Том 1. – С. 192-199. 7 Институциональные проблемы эффективного государства: монография / Под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева – Донецк: ДонНТУ, 2012. – 371 с. – ISBN 978-966-377-123-6. 8 Клейнер Г. Б. Новая теория экономических систем и ее приложения / Г. Б. Клейнер // Вестник Рос. акад. наук. – 2011. – Т. 81. - № 9. – С. 794-811. 9 Корнівська В. О. Сучасні тенденції розвитку глобального економіко-інституційного простору / В. О. Корнівська // Економічна теорія. – 2011. - № 3. – С. 36-45. 10 Кузьмін О. Є. Досягнення і проблеми еволюційної економіки: монографія / О. Є. Кузьмін, Ю. І. Сидоров, В. В. Козик. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2011. – 250 с. – ISBN 978-617-607-168-6. 11 Майер Джеральд М. Основні проблеми економіки розвитку [текст] : [пер. з англ.] / Джеральд М. Майер, Джеймс Е. Раух, А. Філіпенко. – К.: Либідь, 2003. – 684 с. – ISBN 966-06-0282-0. 12 Островская Е. Анализ эволюции развитых стран: методология исследования / Е. Островская // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. - № 4. – С. 25-35. 13 Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем: монографія / В. Д. Дербенцев, О. А. Сердюк, В. М. Соловйов, О. Д. Шарапов. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 287 с. 14 Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія / Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2009. – 302 с. – ISBN 978-966-486-226-4. 15 Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [Геєць В. М., Шинкарук Л. В., Артьомова Т. І. та ін.], за ред. Л. В. Шинкарук; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. – К.; 2011. – 696 с. – ISBN 978-966-02-6094-8. 16 Тарасевич В. М. Інституційна еволюція: контекст взаємодій / В. М. Тарасевич // Економічна теорія. – 2010. - № 4. – С. 15-23. 17 Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України / за ред. Л. І. Федулової; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. – К.; 2011. – 656 с. – ISBN 978-966-02-5986-7. 18 Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку історія і сучасність. [Текст]– К.: Знання, 2007. – 670 с. 19 Jovane F., Yoshikawa H. The incoming global technological and industrial revolution towards competitive sustainable manufacturing // CIRP Annals - Manufacturing Technology, Volume 57, Issue 2, 2008, P. 641-659 20 Onishi A. Futures of global interdependence (FUGI) global modeling system: Integrated global model for sustainable development // Journal of Policy Modeling, Volume 27, Issue 1, February 2005, P. 101-135 21 Jegatheesan V., Liow J.L., Shu L., Kim S.H., Visvanathan C. The need for global coordination in sustainable development // Journal of Cleaner Production, Volume 17, Issue 7, May 2009, P. 637-643. 22 Gończ E., Skirke U., Kleizen H., Barber M. Increasing the rate of sustainable change: a call for a redefinition of the concept and the model for its implementation // Journal of Cleaner Production, Volume 15, Issue 6, 2007, P. 525-537. 23 Hughes B., Johnston P. Sustainable futures: policies for global development // Futures, Volume 37, Issue 8, October 2005, P. 813-831 24 The new institution economics: a collection of articals from the Jurnal of institution & theoretical economics / introd.and ed. Eirik G.Furubotn and Rudolf Richter. – Tubingen : Mohr. 1991. – 372 p. 25 Williamson, Oliver E. / The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead / Oliver E.Williamson // Journal of Economic Literature. – 2000. – No.38(3). – P. 595. 26 Tracey S. Keys, Thomas W. Malnight The Global Trends Report 2012 // Режим доступу: <http://www.globaltrends.com/reports/gt-2012>

Розділ 1.3 Теорія еволюції економіки: поле-об'єктний підхід

Різноманіття проявів економічної дійсності обумовлює багатогранність економічних досліджень. На фоні опису ситуативних чинників економічних змін науковцями здійснюються спроби винайдення закономірностей розвитку економіки.

На сьогодні виділяється низка економічних циклів, однак фундаментальними можна вважати цикли Н.Кондратьєва, що мають комплексний прояв, відбиваючись на різних аспектах людського буття. В економічній науці існує низка гіпотез щодо пояснення циклічності діяльності: «технологічний детермінізм», де рушійною силою перетворень виступають технологічні нововведення (Й.Шумпетер, Г.Менш, С.Глазьев та ін.); незбалансованість внутрішніх складових економічних систем як то грошовий попит-пропозиція, споживання-накопичення (Дж.Кейнс, І.Фішер, Дж.Хікс та ін.); зовнішні поштовхи соціально-політичного характеру (В.Нордхаус). Однак все більше визнається складна ендогенно-екзогенна природа економічної циклічності (Г.Хаберлер, П.Самуельсон).

Змішаний характер людської діяльності призвів до інтеграції різних сфер: економічної, культурної, соціальної, політичної. Інтеграція при цьому має наскрізний, синергетичний характер, а не адитивний. Тому неможливо об'єктивно виокремити економічну дійсність із загальнолюдського буття. Зважаючи на це, нами виключається чисто економічний контекст розгляду циклічності. Натомість можна виділити низку досліджень міждисциплінарного характеру, актуальних в межах нашої проблематики: взаємозв'язок 11-річних циклів історичних подій і природних зрушень із сонячною активністю (О.Чижевський); структурна трансформація суспільства у вигляді приблизно піввікових історичних циклів (Ф.Бродель, Дж.Модельські, У.Томпсон); довгострокові цикли, тривалість яких коливається від 150 до 500 років, що знаменують корінні цивілізаційні зміни (О.Шпенглер, Ф.Бродель, Р.Камерон та ін.).

Такий контекст розгляду проблеми циклічності функціонування економічної дійсності співзвучний з актуальним нині науковим пошуком в напрямі синтезу наявних підходів з метою обґрунтування загальних закономірностей буття у вигляді цілісної концепції.

Ракурс дослідження був сформований наступними положеннями:

- синтезуючий напрям дослідження передбачає визнання універсальних закономірностей, що лежать в основі буття;
- ієрархічний принцип побудови буття й взаємопов'язаність об'єктів дійсності за наявності певного ступеня їх автономності свідчить про ендогенно-екзогенний характер природи змін;
- закономірно-ситуативний характер змін (часткова детермінованість буття), що характеризують процес розвитку, передбачає обмеження розкиду варіативності змін в розвитку будь-якого об'єкта буття та визначається

цільовим призначенням об'єкта;

- універсальні форми розвитку буття – дивергенція і конвергенція – обумовлюють поліфонічний характер процесу змін: наявність декількох паралельних тенденцій, які поступово інтегруються і переплітаються і потім знову розходяться;
- причинна зв'язаність цілеспрямованості та періодичності змін обумовлює пошук позачасового чинника еволюції.

Такі положення обумовлюють застосування не лише міждисциплінарного підходу до дослідження, але й використання в якості базису дослідження такої картини буття, яка б могла стати фундаментом для інтеграції знань в різних областях науки. Тому наше дослідження базується на засадах поле-об'єктної картини буття [1] та спрямоване на її прикладну реалізацію у вигляді цілісної концепції еволюції суспільства та економіки.

При виборі методів дослідження нами до уваги приймалися такі аргументи:

- неможливість чіткого визначення точки переходу одного історичного періоду в інший за допомогою статистичних методів через: неточність відображення основними економічними показниками відповідних економічних явищ (ВВП) чи суб'єктивний характер їх формування; наявність часового лага прояву суспільних (в т.ч. економічних) явищ, що ускладнює визначення прихованої та явної форм явища; складності розмежування впливу системних і специфічних чинників змін; неможливості об'єктивного відділення економічних явищ від інших явищ суспільного життя;
- неможливість точного датування періоду за початком чи завершенням на основі історичних фактів через складні причинно-наслідкові зв'язки між подіями як наслідок поліфонії суспільних явищ, поступально-революційного характеру руху процесів;
- відсутність повної (чи значної) повторювальності в циклічних явищах через цілеспрямованість змін обумовлює рішення різного роду проблем суспільством в кожному історичному періоді і наявність лише принципової повторювальності (асоціативність);
- упущення з поля зору якісних змін і концентрація на кількісних параметрах процесу при застосуванні статистичних методів дослідження.

Це обумовило застосування каузального методу та синтезу на основі типізації з подальшою аглютинацією та акцентуванням при формуванні засад «поле-об'єктної» теорії еволюції економіки та якісний характер дослідження.

1. Загальні засади поле-об'єктної теорії еволюції. Універсальний механізм існування об'єктів дійсності потребує визначення критеріїв до виокремлення об'єктів й визначення межі «поле-об'єкт». Ці критерії базуються на принципах, що складають філософський базис поле-об'єктної картини буття:

- *принцип автономності*: умовою існування об'єкта є наявність певної межі не лише як умовного критерію виділення внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта, але й засобу підтримання гомеостазу;
- *принцип накопичення*: об'єкт намагається зберегти себе в часі та просторі, створюючи для цього запаси;
- *принцип ефективності*: при адаптації об'єкта до зовнішнього впливу з

низки паттернів поведінки відбираються ті, що дозволяють найбільш ефективно реагувати на зовнішні зміни;

- *принцип повноти*: виконання цільового призначення об'єктом вимагає наявності в його складі основних функціональних елементів, що зумовлює неадитивний характер формування об'єкта;

- *принцип ієрархічності*: об'єкт є складним утворенням, що має ієрархічну структуру, і сам, в свою чергу, є елементом іншого складного утворення, що обумовлює синхронізацію внутрішніх і зовнішніх процесів;

- *принцип мінливості*: формування узгодженої комплексної реакції, адекватної за змістом, часом і простором впливу зовнішнього середовища вимагає відкритості об'єкта та обумовлює мінливість;

- *принцип проактивності*: існування об'єкта має активний характер й спрямоване на створення сприятливих умов для свого існування;

- *принцип цілеспрямованості*: дії об'єкта мають цілеспрямований характер, що виступає наслідком його функціонального (цільового) призначення у полі його існування та відображаються у його побудові.

Отже, об'єкт – це умовно виділений фрагмент буття, що відповідає восьми вище наведеним принципам. Відповідно Буття – це глобальне неоднорідне, анізотропне, динамічне, але гармонійне поле (середовище) – «єднання різноманітного та узгодження розбіжностей» (за Філолаєм [2,с.289]). Тобто, між об'єктом буття і Буттям існують відносини як між дискретністю і безперервністю, формою і змістом, внутрішнім і зовнішнім, частиною та цілим, порядком і свободою, скінченністю й нескінченністю, спокоєм і рухом, випадком і необхідністю.

По мірі розвитку об'єкта, в результаті процесів дивергенції та конвергенції відбувається його ускладнення, що характеризується не лише збільшенням кількості елементів об'єкта, але й урізноманітненням його внутрішнього середовища, набуттям нових властивостей, змінюванням способу взаємодії. Зважаючи на вищесказане можна сформулювати ієрархічний порядок об'єктів різної складності (рисунок 1.3.1, таблиця 1.3.1).

Ускладнення об'єктів відбувається як реакція на зовнішній вплив, що відображається в чотирьох аспектах поведінки: функціонування, взаємодія, організація та існування [3].

Розглядаючи життєдіяльність будь-якого об'єкта буття як рух, під функціонуванням нами розуміється вид руху, обумовлений способом виконання свого функціонального (цільового) призначення об'єктом. *Взаємодія* – вид руху, обумовлений способом формування відносин цього об'єкта з іншими об'єктами зовнішнього середовища. *Регулювання (організація)* – вид руху, пов'язаний зі способом упорядкування (координування) своєї життєдіяльності об'єктом. *Існування* – вид руху, пов'язаний зі способом утворення об'єкта й продовженням його у часі. Ці чотири аспекти життєдіяльності дозволяють цілісно описати діяльність будь-якого об'єкта буття.



Рисунок 1.3.1 Ієрархічний порядок об'єктів за рівнем складності

Таблиця 1.3.1

Характеристика типів об'єктів за рівнем складності [4]

Тип об'єкта за рівнем складності (за зростанням)	Основна задача	Тип взаємодії
Елемент – автономне утворення	постійність внутрішнього середовища	ізоляція
Група – цільове об'єднання споріднених елементів	екстенсивне зростання	співіснування
Сукупність – цільове об'єднання елементів прямої взаємодії	інтенсивне зростання (раціональне використання ресурсів)	конкуренція
Кластер – цільове об'єднання різнорідних, але взаємопов'язаних в одному процесі об'єктів, які створюють загальні умови протікання процесу та отримання результату	стабільність	обмежена конкуренція
Організація – цільове структуроване об'єднання об'єктів з власним координаційним центром, що передбачає не лише взаємопов'язаність об'єктів, але й сопідлеглість	зростання через оптимізацію внутрішніх процесів	співпраця
Система – цілеспрямоване відкрите утворення, що дозволяє взаємоузгодити внутрішні та зовнішні взаємодії	диференціація	кооперація
Апарат – цілеспрямоване специфічне утворення з функцією самоактивації	трансформація (структурний розвиток)	жорстка взаємозалежність
Цілісність (організм) - «річ сама в собі», що функціонує як неділиме утворення	гармонізація (закономірний збалансований розвиток)	повна взаємозалежність

Тому враховуючи двоїстий характер реагування об'єктів на зовнішній вплив (дії, спрямовані на посилення впливу – активація, й на послаблення – захист), сукупність з восьми аспектів діяльності дозволяє цілісно описати тип поведінки об'єкта.

Відповідний механізм існування об'єкта сформований на основі паралельно-послідовних зв'язків між основними аспектами поведінки об'єкта, що відображено на рисунку 1.3.2: змінювання типу поведінки відбувається як послідовне якісне змінювання одного з восьми параметрів життєдіяльності об'єкта активаційного чи захисного характеру (рушійний чинник змін), яке провокує відповідне змінювання інших аспектів.

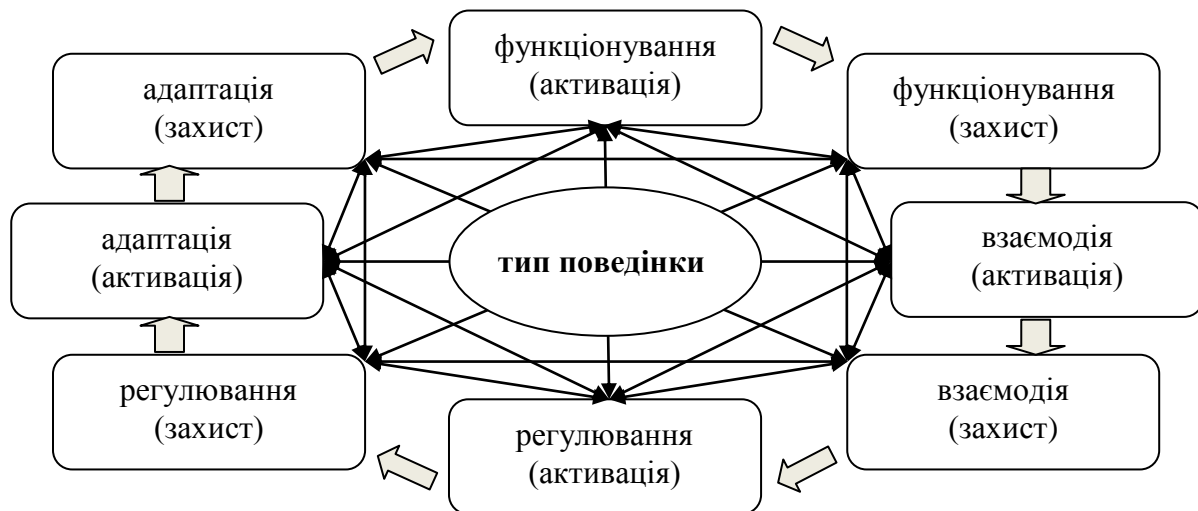


Рисунок 1.3.2 Механізм існування об'єкта буття

В динаміці процес життєдіяльності об'єкта – це восьмиголосний процес (поліфонія), складові якого переплітаються, не втрачаючи самостійності, та послідовно превалюють, обумовлюючи певний етап розвитку об'єкта (рисунок 1.3.3). Ці вісім етапів розвитку відповідають восьми циклам кон'юнктури (стану) об'єкта й складають повний цикл еволюції – повна адаптація до певного впливу зовнішнього середовища, що пов'язано з реалізацією об'єктом свого функціонального призначення, проявляється в змінюванні способу взаємодії об'єкта та виражається в переході від повної залежності від цього зовнішнього впливу до управління ним й закріпленням набутої властивості на цілісному рівні [5].

Отже, характер кожного з восьми етапів еволюційного циклу об'єкта (циклу кон'юнктури) обумовлюється актуалізацією однієї з восьми складових загального процесу життєдіяльності об'єкта (надалі - хвиля), що відповідають одному з восьми вищенаведених принципів виділення об'єктів буття та одному з восьми типів об'єкта за рівнем складності: 1 етап – принцип автономності, елемент; 2 етап – принцип накопичення, група; 3 етап – принцип ефективності, сукупність; 4 етап – принцип повноти, кластер; 5 етап – принцип ієрархічності, організація; 6 етап – принцип мінливості, система; 7 етап – принцип проактивності, апарат; 8 етап – принцип цілеспрямованості, цілісність.

Формування циклу кон'юнктури є результатом входження в силу певної

хвилі змін на фоні згасання попередньої хвилі змін. Характер хвилі змін має s-подібний вигляд. Неявною фазою хвилі змін вважається період, протягом якого кількість елементів об'єкта, залучених в неї, складає близько 10% для забезпечення характеру самопідтримуючої ланцюгової реакції. Враховуючи хвилеподібний та самопідтримуючий характер протікання загального процесу, піком циклу кон'юнктури вважаємо момент залучення біля 20% елементів в поточну хвилю змін. На нашу думку, саме такий механізм лежить в основі прояву правила Парето «80-20».

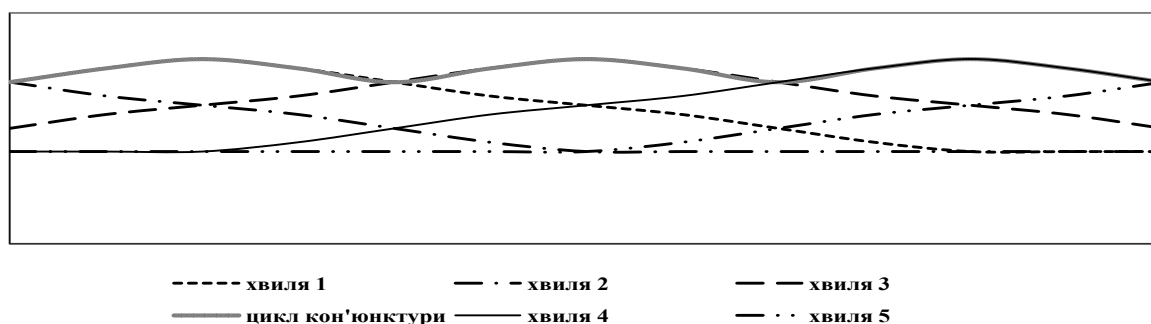


Рисунок 1.3.3 Принципова схема формування циклу кон'юнктури

Розвиток об'єкта, крім того, забезпечується поступовим оновленням об'єктів, коли нові об'єкти (неідентичні попереднім) інтегруються в загальний усталений механізм існування, модифікуючи його.

2. Чинники еволюції економіки та суспільства. Застосування поле-об'єктного підходу обумовлює пошук ендогенних і екзогенних чинників еволюції економіки в нерозривній єдності з іншими процесами суспільного розвитку.

Виявлення ендогенних чинників розвитку економіки та суспільства здійснювалося нами як визначення узагальнюючого внутрішнього критерію періодизації суспільно-економічних явищ за допомогою логіко-інтуїтивного методу. В результаті *світогляд був визнаний нами внутрішньою рушійною силою суспільно-економічних процесів*, оскільки усі прояви людської діяльності мають відбиток розуміння людьми себе, світу та свого місця в ньому. Світогляд людини визначає тип її мислення, а значить і тип поведінки, не декларований, а фактичний. Світогляд – наче окуляри-фільтр, крізь які людина дивиться на світ.

Змінювання світогляду як результат, з одного боку, передачі людством знань і патернів поведінки за допомогою виховання та освіти (спадковість), з іншого боку, побудови розуму людини за принципом «*tabula rasa*» і змінювання поколінь (оновлення), обумовлює циклічну поступальність процесу суспільно-економічного розвитку.

Згідно з принциповою схемою існування об'єкта буття, враховуючи концепцію ієрархії потреб А. Маслоу [6] та концепцію спіральної динаміки К. Грейвза [7], нами були обґрунтовані вісім типів світогляду, що виступають базисом еволюції суспільно-економічних процесів (таблиця 1.3.2).

Таблиця 1.3.2

Характеристики типів світогляду [8]

Світогляд	Кругозір	Потреба	Характерна риса	Основний спосіб дій
Споживчий	«Я»	Самозбереження	Егоцентризм	Використання
Формалістський	Сім'я	Самовідтворення	Формалізм	Співіснування
Конкурентний	Громада	Самоствердження	Домінування	Конкуренція
Релятивістський	Клас	Самодостатність	Толерантність	Компенсація (договір)
Ієрархічний	Нація	Самореалізація	Організованість	Співпраця
Системний	Суспільство	Самоудосконалення	Відкритість	Кооперація
Індивідуалістичний	Людство	Самоактивація	Самобутність	Альтруїзм
Цілісний	Світ	Самопрограмування	Різноманітність	Соціальне призначення

Отже, вісім хвиль світогляду обумовлюють розвиток людства й торкаються усіх суспільних процесів, в т.ч. економічних, одночасно протікаючи на тлі превалювання однієї з них. Використовуючи кольорову гаму, позначимо ці хвилі:

- *червона хвиля* – *споживчий світогляд*: світ розглядається з позиції «Я», виживання як захоплення життєвої ніші досягається «методом проб і помилок» як реалізація випадкової можливості;
- *жовтогаряча хвиля* – *формалістський світогляд*: намагання регламентувати за допомогою правил будь-які аспекти суспільного життя для забезпечення безпеки життєдіяльності;
- *жовта хвиля* – *конкурентний світогляд*: самоствердження через домінування на фоні інших приймає вигляд протиставлення «ми» і «вони»;
- *зелена хвиля* – *релятивістський світогляд*: взаємодія з іншими передбачає використання компенсацій (договору) в якості базису суспільних взаємодій з актуалізацією ідеї рівності можливостей;
- *блакитна хвиля* – *ієрархічний світогляд*: структурування як спосіб упорядкування виступає базисом самореалізації за рахунок мобілізації внутрішніх ресурсів й самоорганізації;
- *синя хвиля* – *системний світогляд*: намагання самоудосконалення реалізується в умовах відкритості та взаємовигідному обміні шляхом утворення колективних взаємодій;
- *фіолетова хвиля* – *індивідуалістичний (реформаторський) світогляд*: намагання активно впливати на умови свого існування (самоактивація) передбачає розширення зони модифікації з набуттям специфічних (індивідуальних) рис;
- *пурпурна хвиля* – *цілісний (холістичний) світогляд*: гармонічна єдність різноманіття (членів суспільства) як внутрішня потреба та цільовий орієнтир.

Виявлення екзогенного чинника еволюції економіки та суспільства здійснювалося нами, виходячи з принципу ієрархічної побудови дійсності. Ритмічність і взаємопов'язаність функціонування усіх об'єктів реальності вимагає їх взаємної узгодженості, тобто можуть відбуватися лише тимчасові збої, пов'язані

з неадекватною і/чи невчасною адаптацією. Тому ієрархічність побудови обумовлює наявність циклів, тривалість яких залишається незмінною протягом досить тривалого періоду часу, оскільки циклічність виступає наслідком адаптації об'єктів до повторювальних і ритмічних змін певного характеру, що задаються зовнішнім середовищем (полем) – більш складним об'єктом, до складу якого входить заданий об'єкт в якості одного з елементів [9].

Розглядаючи людство і його діяльність як органічну частину природної екосистеми Землі, враховуючи результати досліджень в області впливу сонячної активності на природні процеси на Землі [10, 11], сонячні цикли були визнані нами екзогенним чинником суспільно-економічного розвитку людства. Цей вплив реалізується шляхом провокування певних хімічних процесів на Землі (як каталізатор), результатом яких є збудження активності людей й інших природних об'єктів (наслідок: землетруси, повені, хвороби, війни тощо).

Тривалість базових циклів кон'юнктури була прийнята нами за 50-55 років. Така тривалість була взята за гіпотезу через: статистично підтверджену Н.Кондратьєвим хвилеподібну трансформацію соціально-економічних процесів [12]; наявну кореляцію між історичними подіями в розвитку людства та циклами Н.Кондратьєва [13,14]; статистично підтверджений взаємозв'язок між циклами Кондратьєва та Жюгляра [15]. Надалі, ця гіпотеза знайшла підтвердження в результаті якісного аналізу суспільно-економічних процесів.

Аналізуючи розбіжності в поглядах різних дослідників на визначення календарних термінів циклів кон'юнктури (таблиця 3.3) [12-13, 16, 17, 18], ми прийшли до висновку, що вони пояснюються: по-перше, прив'язуванням суспільно-економічних змін до піку чи спаду сонячної активності як точки відліку 11-літнього циклу [19]; по-друге, вибором певного сонячного циклу як точки відліку 55-літнього циклу.

Відносно першої причини розбіжностей ми вважаємо, що *зважаючи на те, що універсальний процес протікання змін описується s-подібною функцією, то точкою відліку 11-літнього циклу потрібно вважати спад сонячної активності.*

Відносно другої причини: такі розбіжності в календарних термінах, на нашу думку, пов'язані з надмірним прив'язуванням до статистичних показників при виокремленні циклу. Однак *формування цілісної картини змін повинно підпорядковуватися певній ідеї, що відображає дух часу, який торкається усіх сфер життєдіяльності, включаючи економіку* (з урахуванням відмінностей у розвиненості різних сфер людської діяльності). При цьому *картина проявів має лише принципову подібність*, оскільки процес змін цілеспрямований, незворотний, що виключає повторювальність.

Використовуючи дані фіксації сонячних циклів на основі чисел Вольфа [19], нами були визначені календарні терміни циклів кон'юнктури, надані в таблиці 1.3.2.

3. Характеристика етапів еволюції економіки та суспільства. Згідно результатів нашого дослідження поточний еволюційний цикл суспільно-економічного розвитку людства починається з 1656 р. і закінчується приблизно у 2092 р. і складається з восьми циклів кон'юнктури. Поточний еволюційний цикл пов'язаний з актуалізацією економіки у суспільному житті людства на

фоні інтеграційних процесів загальносвітового масштабу та зміною характеру цієї діяльності. Початок таких змін історично співпадає з Англійською революцією середини XVII ст. Охарактеризуємо характер кожного етапу розвитку економіки згідно універсального механізму існування буття (див. рисунок 1.3.2).

Таблиця 1.3.3

Періодичність суспільних змін (порівняльний аспект)

Сонячні цикли [19]	І.Капаруліна	Н. Кондратьєв [12]	У. Ростоу [16]	Д.Белл [17]	В.Лапкін [18]
дані відсутні	1656 – 1711	-	традиційне суспільство	доіндустріальне суспільство	-
дані відсутні	1711 – 1766	-	перехідне суспільство		-
1766-1775	1766 – 1823	-	етап підйому	індустріальне суспільство	-
1775-1784		-			-
1784-1798		кінець 1780-х – 1844-51			1789 - 1897
1798-1810					
1810-1823					
1823-1833					
1833-1843	1823 – 1878	1844-51 – 1890-96			
1843-1855					
1855-1867					
1867-1878					
1878-1890		1878 – 1933	етап зрілості	1897 – 1981	
1890-1902					
1902-1913					
1913-1923					
1923-1933	масове виробництво				
1933-1944		1933 – 1986			
1944-1954			-		
1954-1964			-		
1964-1976			-		
1976-1986	-				
1986-1996	1986 – 2039	-	етап пошуку якості життя	постіндустріальне суспільство	1981-2041
1996-2009		-			
-		-			
-		-			
-		-			
-		-			
-	2040 - 2092	-	-		

I цикл кон'юнктури (1656 – 1711 рр.) має технологічний характер, що є наслідком домінування споживчого світогляду. Суспільно-економічні зрушення обумовлені становленням підприємницької активності, що базується на засобах виробництва. Суспільно-економічні процеси характеризуються:

- спосіб функціонування (активація): здійснення діяльності як реалізація випадкової можливості («ad hoc»), відсутність узгоджених в часі дій; виробництво здійснюється у формі розсіяних мануфактур;

- спосіб функціонування (захист): напрацювання спеціальних технологічних прийомів у виробничій діяльності на основі використання засобів праці;
- спосіб взаємодії (активація): природний стан людини – задоволення власних потреб, заради чого вона чинить шкоду іншим (Т.Гоббс);
- спосіб взаємодії (захист): соціально-економічні явища мають відносно ізольований прояв; основна функція розсіяних мануфактур – виробництво;
- спосіб регулювання (активація): одноосібна влада, що базується скоріше на силі, а не на законі; на мануфактурах застосовується проста лінійна структура управління;
- спосіб регулювання (захист): відповідність рішень і результату їх виконання здійснюється шляхом прямого нагляду;
- спосіб існування (активація): інстинкт самозбереження передбачає активацію рефлексів, спрямованих на задоволення базових потреб людини – виживання, що передбачає підтримання сталості свого внутрішнього стану (гомеостаз);
- спосіб існування (захист): в умовах виживання в новій суспільно-економічній ситуації актуальною стає зайняття власної життєвої ніші на основі спеціалізації методом «проб і помилок».

II цикл кон'юнктури (1711 – 1766 рр.) має регламентаційний характер, що обумовлено превалюванням у суспільстві формалістського світогляду. Рушійною силою суспільно-економічних змін виступає регламентація суспільного життя, пов'язана зі створенням законодавчого базису для здійснення підприємницької діяльності. Основні характеристики суспільно-економічних процесів мають наступний вигляд:

- спосіб функціонування (активація): формування типових рішень на основі виділення актуальних повторювальних явищ, подій; в економіці виражається у здійсненні виробництва партіями;
- спосіб функціонування (захист): духом регламентації суспільного життя та лібералізації влади просякнуте суспільне життя – освічена влада усуває соціально-економічні протиріччя за допомогою проведення адміністративних реформ, приведення до єдності різноманіття норм права; виробнича діяльність оформлюється у вигляді централізованих мануфактур на основі застосування механізмів і регламентується правилами й інструкціями;
- спосіб взаємодії (активація): мирне співіснування досягається забезпеченням рівних прав і захистом власності;
- спосіб взаємодії (захист): розповсюдження соціально-економічних явищ здійснюється на локальному рівні; основні функції централізованих мануфактур – виробництво та збут;
- спосіб регулювання (активація): інститут державного управління при обмеженій монархії із слухняного знаряддя перетворюється на стримувальну силу; в інших організаціях одноосібне управління здійснюється на основі рішень, підготовлених у штабі (лінійно-штабна структура управління);

- спосіб регулювання (захист): контроль діяльності відбувається шляхом опосередкованого нагляду; в державному управлінні, в централізованих мануфактурах запроваджується облік діяльності;
- спосіб існування (активація): ідентифікація загроз актуалізує створення умов захищеності життєво важливих інтересів на певний період часу – безпека як базис самовідтворення;
- спосіб існування (захист): створюються запаси; відбувається первісне накопичення капіталу; у виробництві застосовується типізація.

III цикл кон'юнктури (1766 – 1823 рр.) має підприємницький характер та обумовлюється пануванням конкурентного світогляду. Рушійною силою суспільно-економічних змін виступає конкуренція серед підприємців. Суспільно-економічні процеси мають наступний прояв:

- спосіб функціонування (активація): економічна політика має оперативний характер; виробнича діяльність здійснюється серіями;
- спосіб функціонування (захист): політичне закріплення влади капіталістів й оформлення економіки як науки сприяло запровадженню економічних методів в управлінні державою; підприємницька діяльність приймає форму фабричної діяльності (машинне виробництво) на основі виробничих методів;
- спосіб взаємодії (активація): розгортається підприємницька конкуренція; працівник перетворюється на придаток машини, зростає експлуатація жіночої та дитячої праці, тобто відбувається протистояння двох класів – капіталістів і найманих працівників;
- спосіб взаємодії (захист): розповсюдження суспільно-економічних процесів сягає регіонального рівня; основні функції підприємства – виробництво, збут й постачання;
- спосіб регулювання (активація): протистояння законодавчої та виконавчої влади в державі; на фабриках застосовується вертикальний розподіл праці як основа запровадження функціональної структури управління;
- спосіб регулювання (захист): координація зусиль різних учасників, залучених в один процес, здійснюється на основі оперативних графіків;
- спосіб існування (активація): основна задача – самоствердження, що приймає вигляд домінування, яке досягається за рахунок інших;
- спосіб існування (захист): відбираються та накопичуються ті методи конкуренції, що дозволяють найбільш ефективно конкурувати – досягати максимальний результат мінімальними зусиллями.

IV цикл кон'юнктури (1823 – 1878 рр.) має конвенційний характер, що є наслідком превалювання у суспільстві релятивістського світогляду. Рушійною силою суспільно-економічних змін виступає активізація договірних процесів для знаходження консенсусу: створення картелів, формування акціонерної власності, різні асоціації тощо. Суспільно-економічні процеси характеризуються:

- спосіб функціонування (активація): в суспільному житті та природі фіксуються циклічні коливання, що визначає послідовний у короткостроковому періоді характер поведінки організацій; здійснюється крупносерійне виробництво (машинна індустрія);

- спосіб функціонування (захист): на державному рівні політика будується на низці підходів: економічних, політичних, соціальних; підприємницька діяльність приймає форму корпорації й базується на низці взаємопов'язаних прийомів організації виробництва (спеціалізація, типізація тощо);
- спосіб взаємодії (активація): колективні процеси у суспільстві протікають під девізом боротьби за рівні можливості, що стимулює державну політику забезпечення соціальних гарантій та розширення прав і свобод; починають взаємодіяти ринковий і державний економічні механізми; на рівні підприємств відбувається покращення умов праці;
- спосіб взаємодії (захист): соціально-економічні процеси поширюються на міжрегіональному рівні, що спричиняє розвиток залізничного транспорту й пароплавства; основні функції підприємства – виробництво, збут, постачання й фінанси;
- спосіб регулювання (активація): взаємодія законодавчої та виконавчої влади в державі; відчуження прямих власників від управління та застосування функціонально-штабної структури управління на підприємствах;
- спосіб регулювання (захист): координація дій учасників процесу здійснюється на основі планів;
- спосіб існування (активація): основна задача – сконцентрувати ресурси та засоби для здійснення діяльності в межах підприємства, насамперед, забезпечити відносну самостійність своєї діяльності без залучення зовнішніх джерел інвестування – самодостатність;
- спосіб існування (захист): стабільність отримання результатів діяльності передбачає компроміси з укладанням договорів; стабільність виробництва – введення стандартів.

У цикл кон'юнктури (1878 – 1933 гг.) має організаційний характер як прояв домінування ієрархічного світогляду. Суспільно-економічні зміни спричиняються потребою упорядкування суспільного різноманіття: виникає новий суспільний прошарок – інтелігенція, уже існуючі соціальні прошарки населення стають неоднорідними. Характеристики суспільно-економічних процесів приймають вигляд:

- спосіб функціонування (активація): функціонування здійснюється на основі прогнозів, трендів; виробнича діяльність має масовий характер (конвеєр);
- спосіб функціонування (захист): в основі функціонування держав і організацій лежать керівні установки, засади, принципи; базисом виробничої діяльності виступають принципи поточного виробництва;
- спосіб взаємодії (активація): активно утворюються політичні та митні союзи держав; за рахунок поглинань утворюються холдинги, в межах яких підприємства мають тісні зв'язки, часто здійснюючи сумісний характер;
- спосіб взаємодії (захист): поширення соціально-економічних процесів відбувається на національному рівні; основні функції підприємства – виробництво, збут, постачання, фінанси й менеджмент;
- спосіб регулювання (активація): організації різного рівня мають

ієрархічну структуру управління; підприємницька діяльність приймає форму холдингів – багатоступеневих організацій з централізацією прийняття управлінських рішень материнською компанією;

- спосіб регулювання (захист): узгодження інтересів учасників, задіяних в одному процесі, здійснюється на основі бюджетів;
- спосіб існування (активація): самоорганізація як пошук внутрішніх джерел зростання;
- спосіб існування (захист): процеси, об'єкти структуруються, ранжуються; налагоджуються зворотні зв'язки, що сприяє ритмічності функціонування складових частин організацій.

VI цикл кон'юнктури (1933 – 1986 рр.) має комунікаційний характер і виступає проявом системного світогляду. Поштовхом суспільно-економічних змін є протиріччя в можливостях різних учасників процесів через їх віддаленість внаслідок довгого ланцюга характеру цих процесів. Суспільно-економічні процеси можна охарактеризувати наступним чином:

- спосіб функціонування (активація): у суспільно-економічних процесах довгі хвилі; підприємництво здійснюється у формі комбінатів з гнучко орієнтованим характером виробництва;
- спосіб функціонування (захист): функціонування держав і організацій будується на ідеології на базі інформаційно-пропагандистської роботи; виробнича ідеологія реалізується у вигляді концепції Lean production;
- спосіб взаємодії (активація): експортно-імпортні операції країн призвели до їх взаємозалежності; зв'язки між підприємствами в межах комбінату мають коопераційний характер;
- спосіб взаємодії (захист): масштаб розповсюдження суспільно-економічних процесів сягає інтернаціонального рівня, що стимулює розвиток авіації; створюються міжнародні організації; основні функції підприємства – виробництво, збут, постачання, фінанси, менеджмент і маркетинг;
- спосіб регулювання (активація): утворення інтернаціональних підприємств приводить до застосування подвійних стандартів в управлінні (національні й корпоративні системи ведення бізнесу), використовуються проектні структури управління; управління базується на олігархії й передбачає розподіл виконавчої влади;
- спосіб регулювання (захист): узгодження можливостей учасників, задіяних в одному процесі, здійснюється на основі стратегічних планів; оформлюється сфера виробництва суспільних продуктів;
- спосіб існування (активація): основна задача – самоудосконалення, що можливе шляхом набуття нових якостей, відбувається шляхом налагодження зовнішніх комунікацій й вимагає відкритості;
- спосіб існування (захист): застосовується спосіб комбінування для виявлення можливих варіацій об'єктів, процесів; в економіці це проявляється в диференціації продукції задля пристосування продукту діяльності до потреб споживачів.

VII цикл кон'юнктури (1986 – 2039 рр.) має стратегічний етап й обумовлений превалюванням індивідуалістичного світогляду. Суспільно-економічні зміни спричиняються активізацією організацій, зусилля яких спрямовуються на створення сприятливих умов свого існування. Основні риси суспільно-економічних процесів:

- спосіб функціонування (активація): наявність бачення виступає головним орієнтиром спрямування зусиль організацій; основу підприємницької діяльності складає диверсифіковане виробництво під замовлення, що здійснюється в межах конгломератів;
- спосіб функціонування (захист): культура виступає механізмом функціонування багатонаціональних держав і організацій;
- спосіб взаємодії (активація): інтеграція передбачає не лише коопераційні зв'язки, але й донорсько-акцепторні, що означає жорстку взаємозалежність учасників об'єднань; у суспільстві поширеною стає благодійність, спонсорство;
- спосіб взаємодії (захист): розповсюдження суспільно-економічних процесів відбувається на наднаціональному рівні; створюються наднаціональні інститути, ТНК; основні функції підприємства – виробництво, збут, постачання, фінанси, менеджмент, маркетинг і стратегія;
- спосіб регулювання (активація): управління реалізується за допомогою мережевих структур на основі створення декількох управлінських центрів – поліархія;
- спосіб регулювання (захист): єдність мотивації учасників, задіяних в одному процесі, оформлюється у вигляді місії та реалізується у вигляді багатовекторної стратегії;
- спосіб існування (активація): розвиток передбачає формування сприятливих умов свого існування шляхом самоактивації – внутрішньої мотивації як джерела збудження, спрямування зусиль;
- спосіб існування (захист): застосовується трансформація – таке перетворення, що супроводжується появою таких нових властивостей в об'єктах, процесах, що приводять до змінювання форми, що проявляється в індивідуалізації, персоніфікації та виражається у створенні брендів й образів.

VIII цикл кон'юнктури (2040 – 2092 рр.) має синтетичний характер, що є проявом цілісного світогляду. Суспільно-економічні зміни спричиняються інтеграційними процесами, що приводять до утворення об'єднань у вигляді замкнених контурів. Основними характеристиками суспільно-економічних процесів виступають:

- спосіб функціонування (активація): утворюються об'єднання, що функціонують як замкнутий контур; принцип здійснення виробничої діяльності – замкнений цикл виробництва;
- спосіб функціонування (захист): застосовується універсальний спосіб функціонування – світогляд, що дозволяє гармонізувати різноманітності та протиріччя;
- спосіб взаємодії (активація): відносини між учасниками економічних

об'єднань базуються на реципрокному альтруїзмі;

- спосіб взаємодії (захист): суспільно-економічні процеси розповсюджуються в глобальному масштабі; основні функції підприємства – виробництво, збут, постачання, фінанси, менеджмент, маркетинг, стратегія та навчання;
- спосіб регулювання (активація): структура управління базується на гетерархії, що передбачає наявність двох паритетних різнорідних управлінських центрів з перехресними зв'язками, що узгоджують свою політику – розподілене управління;
- спосіб регулювання (захист): регулювання здійснюється на основі єдності задуму учасників, задіяних в одному процесі – ідеї, бачення;
- спосіб існування (активація): досягається самостійність і гнучкість у ціле утворенні – самопрограмування як самостійне гнучке ціле утворення та спосіб певної міри їх варіабельності;
- спосіб існування (захист): синтез здійснюється через гармонізацію – злагодженість, узгодження різноманітного, взаємну відповідність відмінного в межах цілісного утворення закріплення набутих якостей із забезпеченням.

Описані вісім етапів розвитку економіки відповідають одному логічно завершеному циклу суспільних змін – від ініціації змін до повного управління ними, що в цьому історичному періоді пов'язано з активним перетворенням дійсності опосередкованими методами (засоби праці) – та виступають частиною іншого більш тривалого за часом та ширшого за змістом циклу перетворень.

Розглянута концепція еволюції економіки є прикладною реалізацією універсальної теорії розвитку буття, має синтетично-еволюційне спрямування та базується на засадах поле-об'єктного підходу. Такий контекст дослідження економічних процесів дозволяє цілісно аналізувати суспільно-економічні зміни, об'єктивно інтерпретувати економічну дійсність і прогнозувати подальші тенденції. Застосування якісних методів дослідження на основі обґрунтування принципової побудови об'єктів буття дозволило на історичному фоні виокремити віхи в еволюції економіки у вигляді восьми послідовних етапів, що складають один еволюційний цикл. Це уможливило демонстрацію закономірного характеру економічних змін в ході глобалізації суспільних процесів. Конкретизація поданої концепції еволюції економіки дозволить виокремити міжнародні економічні кластери та обґрунтувати їх функціональну роль у світовому господарстві; з'ясувати об'єктивні вимоги до розвитку підприємств в межах цих кластерів; визначити перехресні зв'язки та розподілити управлінські важелі між міжнародними економічними кластерами та політичними інституціями у вигляді держав.

Література: 1 Павленко І.М. Універсальний «поле-об'єктний» підхід до дослідження економічних систем // Вчені записки: Збірник наукових праць Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – Вип.12. – 2010. – С. 33-36. 2 Соколов В.В. Антология мировой философии: в 4-х

- т. Т.1. Философия древности и средневековья. Ч.1. – М.: Мысль, 1969. – 676 с. **3** Капарулина И.Н. Циклы конъюнктуры как циклы общественного развития: критерии периодизации и принцип формирования. 18.09.2012 (Не опубліковано) **4** Капаруліна І.М. Еволюційно-синтетична спрямованість поле-об'єктної концепції дослідження // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: КНУ імені Т.Шевченка, 2012. – С.228-232. – Режим доступу: http://econom.univ.kiev.ua/paradigm_et/docs/materials.pdf **5** Капаруліна І.М. Фрейм сучасної економічної дійсності: «стратегічна економіка». 27.08.2012 (Не опубліковано) **7** Маслоу А. Г. Мотивация и личность. — СПб.: Евразия, 1999. — 478 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://poznaisbya.com/psylib/books/masla01/index.htm> **8** Graves C.W. The Never Ending Quest: Dr. Clare W. Graves Explores Human Nature / Clare.W. Graves; with Christopher C. Cowan, Natasha Todorovic, Eds. – Santa Barbara, CA: ECLET Publishing, 2005. – 578 p. **9** Капарулина И.Н. Развитие экономики с позиции холизма: движущая сила общественных изменений. 19.09.2012 (Не опубліковано) **10** Павленко І.М. Економічні цикли та адаптаційні процеси на підприємстві // Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів. – зб. матер. Міжн. наук.-практ. конф. – К.: КНЕУ, 2011 – С. 55-57. **11** Чижевский А. Л. Земное эхо солнечных бурь. Изд. 2-е. – М.: Мысль, 1976. — 367 с. **12** Владимировский Б.М., Темурьянц Н.А., Мартынюк В.С. Космическая погода и наша жизнь. – Фрязино: Век 2, 2004. – 224 с. **13** Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избранные труды // Н.Д. Кондратьев, Ю.В. Яковец, Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 2002. – 768 с. **14** Belkin V.A. Forecast of economic and political crises on the basis of interaction points of solar activity [e-resource]// Economics. Finances. Market. Research journal. Tchelyabinsk state university. Internet edition. Russia, 2010. <http://publications.csu.ru/doc/2008/3-1.html> (accessed September 2012) **15** Бушуев В.В., Голубев С.В. Циклические процессы в системе «природа-общество-человек» // "Энергия: экономика, техника, экология", №1, 2003. <http://labenin.z4.ru/publik.htm> (доступ октябрь 2012) **17** Juglar C. Des Crises commerciales et leur retour periodique en France, en Angleterre, et aux Etats-Unis. – Paris: Guillaumin, 1862. – 276 p. <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k1060720/f1.image> (accessed September 2012) **18** Rostow W.W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. – Cambridge: Cambridge University Press, 1960: Chapter 2, "The Five Stages of Growth--A Summary," pp. 4–16. <http://www.mtholyoke.edu/acad/intrel/ipe/rostow.htm> (accessed September 2012) **19** Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – 956 с. **20** Лапкин В.В. Глобальная динамика в эпоху великих потрясений: проблемы концептуализации // История и современность. – №1. – март 2010. – С.5-27. **21** Space Today Online. The Sun. Did You Say the Sun Has Spots? <http://www.spacetoday.org/SolSys/Sun/Sunspots.html> (accessed September 2012)

Розділ 1.4 Глобалізація світового фінансового середовища

Фінансова глобалізація являє собою ключовий процес розвитку світової економіки кінця ХХ – початку ХХІ століття, наслідком якого стала нова якість економічних зв'язків між суб'єктами глобальної системи та знаменує собою зростаючу фінансову єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу.

Хоча теоретичне осмислення проблем глобалізації розпочалося в 60-х рр. ХХ століття, але до цих пір ще ведуться дискусії щодо визначення терміна "глобалізація". Зокрема, Е. Гіденс трактує глобалізацію «як розширення світових зв'язків, які з'єднують віддалені регіони...»; Д. Гелд вважає: «Глобалізація передбачає, що політична, економічна і соціальна діяльність стає всесвітньою за своїми наслідками»; Р. Робертсон розуміє глобалізацію як «історичний процес посилення контактів між різними частинами світу, що призводять до зростання одноманітності у житті народів планети». Професор економіки і політології Каліфорнійського університету Майкл Д. Інтрілігейтор дає глобалізації наступне визначення: «величезне збільшення масштабів світової торгівлі та інших процесів міжнародного обміну в умовах все більш відкритої, інтегрованої світової економіки, яка не визнає кордонів» [8, 13, 18]

Серед причин стрімкого розвитку глобальної фінансової системи слід виділити:

- зростання відкритості національних економік як стосовно транскордонного руху товарів, факторів виробництва, так і фінансових потоків;
- інтернаціоналізацію фінансової сфери між країнами, що породжена виходом за національні кордони виробництва та обігу, і, як наслідок, фінансово-перерозподільчих відносин;
- лібералізацію транскордонного переміщення капіталу, зумовлену пом'якшенням регулювання фінансових потоків на рівні окремих країн та міжнародних фінансових організацій.

Фінансова глобалізація проявляється у стрімкому зростанні фінансових ринків, випереджальному розвитку фінансової сфери порівняно з реальним сектором світової економіки.

Головними формами прояву глобалізації у фінансовій сфері є, зокрема:

- збільшення обсягів міжнародних фінансових потоків у вигляді міжнародних розрахунків, платежів, Трансферів, міграції капіталу;
- зростання мобільності міжнародних капіталів через лібералізацію умов їх транскордонного переміщення;
- міжнародна експансія транснаціональних банків та інших фінансових інституцій;
- підвищення ролі міжнародних фінансових організацій у формуванні та регулюванні глобального фінансового устрою;

- стандартизація національної фінансової звітності на засадах міжнародно визнаних вимог;
- інституційне зближення національних банківських систем та стратегій грошово-кредитної політики центральних банків.

Глобалізація найбільш яскраво виявляється у значному розширенні міжнародної торгівлі товарами і послугами. Результатом інтенсифікації міжнародних товарних потоків є відповідне збільшення зустрічного руху платежів за поставлену продукцію.

Не менш виразною формою прояву фінансової глобалізації виступає зростання мобільності міжнародних капіталів через лібералізацію умов їх транскордонного переміщення.

Поворотним пунктом у глобалізації фінансових ринків став крах Бреттон-Вудської системи фіксованих валютних курсів у 70-х роках XX ст., остаточна демонетизація золота, зміна філософії формування попиту та пропозиції на валютних ринках за рахунок скасування забезпечення національних валют золотим запасом країн-емітентів та запровадження розвинутими країнами заходів з дерегулювання внутрішніх фінансових ринків. Саме послаблення валютного контролю за переміщенням капіталу з боку центральних банків розвинутих країн послужило імпульсом до бурхливого зростання міжнародних потоків фінансового капіталу, проникнення його на внутрішні ринки країн-реципієнтів.

Фінансова глобалізація як багатогранне явище справляє неоднаковий вплив на різні групи країн.

Основним позитивним результатом фінансово-глобалізаційних процесів виступає підвищення темпів економічного зростання країн, які поряд з внутрішніми ресурсами додатково залучають капітал на міжнародних ринках. Так, економіки капіталодефіцитного типу в такому разі нарощують свій виробничий потенціал, створюючи додаткові виробничі потужності та підвищуючи продуктивність виробничих факторів шляхом запровадження нових технологій. А, країни – чисті кредитори – завдяки глобалізації міжнародних фінансових ринків віднаходять сфери більш прибуткового вкладення інвестицій, ніж у себе вдома, підвищуючи тим самим ефективність інвестування.

З підвищенням фінансової відкритості економік відбувається спрощення процедури доступу національних урядів та суб'єктів господарювання до міжнародних ринків фінансових ресурсів.

Ще одним наслідком фінансової глобалізації є загострення міжнародної фінансової конкуренції, що веде до поглиблення міжнародної спеціалізації окремих країн, міжнародних фінансових центрів та транснаціональних фінансових установ на наданні певних фінансових послуг, а це стимулює, у свою чергу, зростання виробництва, зниження вартості ресурсів та послуг не тільки на національному, але і на світовому рівні.

Розвиток фінансових інновацій означає появу нових фінансових інструментів і технологій, які глобалізаційними каналами швидко поширюються у світовій фінансовій системі. Традиційні операції з новими

видами фінансових активів або нові операції з діючими активами дозволяють ефективніше використовувати фінансові ресурси компаній.

Фінансові інновації генеруються в процесі діяльності фінансового інжинірингу, який конструє нові фінансові інструменти і операційні схеми. З погляду практики, фінансовий інжиніринг охоплює багато різних сфер. Основними з них є фінанси акціонерних компаній, торгівля, управління довгостроковими і короткостроковими вкладеннями коштів та управління ризиками.

Поряд з вигодами фінансової глобалізації одночасно слід відзначити ті ризики, які виникають в результаті дефрагментації світового фінансового ринку.

Серед недоліків фінансової глобалізації фахівці наголошують на асиметричності її результатів для різних груп країн. Основну частину переваг одержують багаті країни або індивіди. Несправедливий розподіл благ від глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному та інтернаціональному рівнях. Питання розподілу переваг є одним із найважливіших у процесі глобалізації світових фінансів.

Ще одним наслідком глобалізації є зниження регуляторної ролі національних держав при посиленні значення наднаціональних утворень та впливу ТНК.

Як уже зазначалося, у процесі глобалізації великих масштабів набуває транскордонний рух капіталу. Однак у структурі його міжнародних потоків непомірно зростає частка спекулятивних коштів. Короткострокові ("гарячі") гроші часто надходять до країн із швидко зростаючими ринками та високими процентними ставками, очікуючи оперативного заробити і за найменшої загрози нестабільності полишити країну. Тривалий приплив таких коштів до країни збільшує фінансовий рахунок платіжного балансу, штучно підвищує курс національної валюти (за гнучкого його режиму) або тимчасово нарощує офіційні резерви центрального банку. Навпаки, масовий відтік капіталу дестабілізує економіку, підриває усталеність курсу національних грошей або знекровлює золотовалютні резерви.

Іншою, не менш болючою проблемою сучасної фінансової глобалізації є зростання світової заборгованості країн за зовнішніми запозиченнями. Підвищення доступності міжнародних позикових коштів для використання у внутрішній економіці дало змогу країнам з ринками, що формуються, залучати додаткові ресурси з метою задоволення потреб національного господарства. Відтак прикметною тенденцією останнього часу стало зростання зовнішньої заборгованості у світі.

Фінансова глобалізація супроводжується значним поширенням використання офшорних зон у міжнародному бізнесі. У дрібних острівних державах на зразок Багамських, Кайманових, Бермудських островів, Нових Гебрідів, тихоокеанської Полінезії, Мен, Кіпру та інших не лише ховаються від національного і міжнародного контролю близько 7 трлн дол. неоподаткованих коштів, але й активно відмиваються гроші, зароблені злочинним шляхом, формуються фонди для фінансування міжнародного тероризму.

Фінансова глобалізація служить механізмом світового поширення фінансової нестабільності, яка періодично виникає на окремих регіональних ринках і набуває міжнародного характеру. Численними каналами глобального фінансового ринку кризові явища поширюються на “здорові” економіки, поступово охоплюючи господарські системи інших регіонів. Викликом глобалізації є і нестабільність світової фінансової системи. Це коло проблем пов’язане з потенційною регіональною або глобальною нестабільністю через глибоку взаємозалежність національних фінансових систем на світовому рівні [9].

В цьому аспекті доречним виглядає використання системного підходу щодо оцінки взаємозв’язку національних економік на міжнародному рівні.

На сьогодні розробка тієї чи іншої проблеми, пов’язаної з дослідженням різних систем, проводиться шляхом застосування системного підходу та різних спеціальних теорій. В дослідженнях багатьох фахівців система визначається як сукупність елементів, об’єднаних самоорганізацією, єдністю мети і функціональною цілісністю. При цьому самоорганізація виражається у властивості системи прогнозувати на основі відкритості зміни своєї структури і функцій при виборі мети з адаптацією до навколишнього середовища і здійснювати управління шляхом включення функціональних механізмів. Звідси виходить, що самоорганізація включає управління і необхідні для цього в системах структурні і функціональні елементи [7, 4].

Все різноманіття підходів до визначення поняття «система», яких за підрахунками відомо більше сорока, можна поділити на наступні групи.

Першу групу підходів складають ті, що трактують систему як обрану дослідником будь-яку сукупність змінних, властивостей або суті. Такий підхід характерний для У. Р. Ешбі, а також М. Тоди і Е. Шуфорда [15, 17]. Якщо слідувати подібній логіці, то системою можуть виявитися два будь-які довільно обрані об’єкти, що мають насправді настільки слабкі взаємозв’язки, які або не можуть бути виявлені спостерігачем, або ними можна спокійно нехтувати.

Другу групу підходів складають такі, у яких визначення системи пов’язується з цілеспрямованою активністю. Наприклад, І. М. Верещагин систему визначає як «організований комплекс засобів досягнення загальної мети» [1]. А от Н. Г. Белопольський вважає, що матеріальна система – це створена з певною метою природою або людиною частина об’єктивного матеріального світу, яка складається з відносно стійких взаємодіючих і взаємозв’язаних елементів, розвиток і вдосконалення якої залежить від взаємодії з навколишнім середовищем [2, с. 19]. За результатами аналізу такого підходу слід зробити наступний висновок: якщо маються на увазі тільки штучні системи, залишається незрозумілим, чому з поля зору випали природні; якщо ж, як у другому визначенні, розглядаються обидва типи систем, то для природних об’єктів потрібно визнати існування суб’єкта, який визначає мету функціонування системи.

До того ж, крім розвитку і вдосконалення (див. визначення Н. Г. Белопольського), в системах можуть відбуватися процеси деградації і руйнування, які залежать не тільки від взаємодії систем з навколишнім середовищем, але і від внутрішніх властивостей самої системи. Отже, ні перша,

ні друга групи визначень не дають адекватного розуміння системи.

Третя група підходів до визначення «система» базується на розумінні системи як безлічі елементів, зв'язаних між собою [16]. Деякі фахівці виступають проти визначення системи через множину, підкреслюючи, що будь-яка система допускає можливість різних її проявів, кожна з яких є множиною, тобто систему можна розглядати як множину, але сама по собі множиною вона не є, з чим важко не погодитися.

Четверту групу підходів складають такі, у яких даються найзагальніші визначення системи як комплексу елементів, що знаходяться у взаємодії. В цьому випадку може виникнути враження, що будь-які об'єкти, навіть ті, що слабо взаємодіють, можуть бути віднесені до системи і розглянуті з системних позицій.

Необхідно також відмітити, що основним системоутворюючим чинником є її функція. Однак існування розбіжностей у трактуванні сутності цього поняття також вимагає більш ґрунтовного його вивчення.

Функція задається системі ззовні і показує, яку роль дана система виконує по відношенню до загальної системи, в яку вона входить як підсистема нарівні з іншими підсистемами, які в свою чергу для неї виступають оточуючим середовищем. Прийняття цього положення має дуже важливі наслідки: імпульс до зміни, у тому числі і розвитку системи, може як генеруватися усередині системи, так і викликатися зовнішніми чинниками [16].

Не викликає сумнівів серед дослідників у галузі теорії систем, що крім функції система повинна мати мету. Мета – це бажаний стан її виходів, тобто деяке значення або підмножина значень функцій системи [6]. Мета може бути задана як ззовні, так і поставлена системою самостійно. В останньому випадку мета виражатиме внутрішні потреби системи. Тому всупереч думці, що склалась як в економічній літературі, так і в дослідженнях щодо системного аналізу, цілі підсистеми (якщо вона є самокерованою цілеспрямованою системою) не можуть (і не повинні) бути підлеглими цілям системи, в яку вона входить. Їх цілі не повинні суперечити одна одній.

Щоб досягти мети, система повинна знаходитися у межах досяжності. Це означає, що параметри як самої системи, так і її середовища повинні досягти певних значень.

Важливе значення у теорії систем має питання співвідношення функції і мети системи, особливо для цілеспрямованих соціальних систем, тим більше що часто мета і функція або ототожнюються, або функцію вважають підлеглою меті. За усталеним визначенням, функція відображає призначення системи, її роль в середовищі і є об'єктивно обумовленою середовищем, а мета, навпаки, виражає внутрішні потреби системи, що має внутрішній блок управління. Отже, про ототожнення цілі і функції або підпорядкування одного іншому мова йти не може, можна лише стверджувати, що кожна з них в змозі перешкоджати здійсненню іншої або не перешкоджати. При цьому ключова роль належить функції, оскільки саме від неї залежить можливість самого існування системи: якщо функція не виконується, вплив середовища може бути для системи руйнівним, тоді як зворотне вірне не завжди – якщо система виконує свою функцію, то недосягнення (або досягнення) мети, як правило, не несе

безпосередньої загрози руйнування. Наприклад, якщо який-небудь банк не задовольняє вимоги клієнтів, Національного банку України (функція), то рано чи пізно постане питання про його ліквідацію. Якщо ж, цілком задовольняючи потреби, банк не одержує максимального прибутку (одна з можливих цілей), він може існувати ще значний час.

Зрозуміло, що мета впливає як на структуру, так і на поведінку системи і разом з функцією повинна бути визнана системоутворюючим чинником, але при вирішальній ролі функції. Будь-яка система має певний склад. Компоненти системи можна умовно розділити на підсистеми і елементи. Вивчення складу системи має особливе значення при визначенні властивостей системи на основі аналізу властивостей її елементів, що фактично є однією з найактуальніших і універсальних задач сучасної науки [11]. Звичайно, при цьому необхідно враховувати “кооперативний ефект”, тобто виникнення при взаємодії компонентів системи їх нових якостей і властивостей.

Компоненти системи не існують незалежно один від одного, а мають один з одним певні зв'язки. Загальне визначення поняття «зв'язок» передбачає використання терміна «відношення», що уявляється не зовсім коректним через невизначеність, розпливчатість його значення, а також унаслідок того, що він не відображає найважливішої системної властивості – цілісності. Це дає підставу підтримати точку зору, згідно з якою зв'язок передбачає наявність рішень між компонентами системи, що здійснюють взаємодію між іншими компонентами, а також між системою в цілому і середовищем.

Важливим питанням теорії систем є питання структури системи, яку можна визначити як сукупність компонентів і внутрішніх зв'язків системи. Іноді її визначають як сукупність елементів і зв'язків або відносин, але щоб дійсно пізнати структуру системи, потрібно провести послідовну її декомпозицію, тобто виділити в ній підсистеми всіх рівнів, доступних аналізу, і її елементи. Через властивість ієрархічності структура системи може бути представлена через структуру її частин – від підсистем до елементів.

Структура під впливом функції багато в чому визначає властивості системи, у тому числі і загальносистемні властивості цілісності, ієрархічності та інтегративності. Вона також виконує важливу роль у функціонуванні системи, забезпечуючи відносну її стійкість і сприяючи збереженню якісної визначеності системи.

Слід зазначити, що функціонування системи є реалізацією в часі і просторі її функцій і відбувається за певними законами. Закони функціонування визначають рух системи в рамках відповідної її якості, а закони зміни та розвитку диктують правила зміни якості. Обидва типи законів взаємно впливають один на одного, один одного обумовлюють.

Що стосується питання про ефективність системи, то дотепер його можна вважати не вирішеним, хоча певні думки з цього приводу є. Наприклад, С.Л. Оптнер запропонував розуміти під ефективністю ступінь фактичного досягнення результату [12, с. 58], тобто ступінь досягнення мети. Значна ж частина фахівців з системного аналізу взагалі обходить питання про ефективність системи.

Як ефективність, так і оптимальність системи залежать від того, наскільки ефективні і оптимальні її підсистеми, і навпаки, проте залежність тут непряма: ефективність функціонування компонентів сприяє ефективності системи в цілому, але не завжди приводить до неї через системну властивість інтегративності. Що стосується оптимуму, то тут ще складніша і суперечлива залежність, яка може бути навіть зворотною: досягнення системою глобального оптимуму порушило б нормальне функціонування підсистем; а підсистеми не можуть одночасно досягти оптимуму, бо це може вивести за допустимі межі змінні інших підсистем.

Отже поняття “система” об’єднує багато елементів, що знаходяться у відносинах і зв’язках одне з одним і створюють певну цілісність та єдність.

На наш погляд, поняття “система” повинно відображати, по-перше, морфологічну, функціональну та інформаційну єдність доступних вивченню об’єктів, процесів і явищ а, по-друге, єдність законів їх руху. Якщо системний аналіз претендує на роль загальнонаукової методології, то поняття «система» повинно бути універсальним, відображати загальність системних властивостей і закономірностей.

При використанні системного аналізу слід концентруватися на дослідженні відбитку загального в особливому, а не розглядати особливе саме по собі, у відриві від цілого і закономірностей його становлення і руху. Тобто дослідження в конкретній області повинні спиратися на загальне поняття системи, що не виключає необхідності визначення того особливого типу систем, який цією галуззю знання вивчається [5].

Узагальнення вищевикладених методологічних положень загальної теорії систем представлено на рисунку 1.4.1.

Найбільш суттєвими ідентифікаційними ознаками системи слід розглядати такі її характеристики: комплекс складових або елементів, функцію, мету, середовище (внутрішнє та зовнішнє), наявність та дієвість механізму зв’язків, вхід та вихід, можливість отримання проміжних результатів на виходах системи.

Таким чином, *під системою слід розуміти* комплекс елементів, що характеризується певною функцією та метою, який утворюється та функціонує у певному середовищі та в процесі взаємодії забезпечує дію механізмів зв’язків, а також зв’язок із цим середовищем через входи та виходи системи [5].

Застосування системного підходу до розгляду глобальної економіки дає можливість визначити гіпотезу про те, що національна економічна система – це елемент систем більш високого порядку – світової економічної, фінансової тощо, який у складі цих систем виконує цілий ряд специфічних функцій, знаходиться у взаємозв’язку з іншими компонентами зазначених систем з визначеним рівнем ієрархічних взаємозалежностей.

Обрання методології теорії систем як наукового підґрунтя дослідження особливостей функціонування світового господарства дозволило визначити ознаки, що притаманні останньому. До них слід віднести: цілісність, ієрархічність, інтегративність, цілеспрямованість, динамічність, саморегуляцію, детермінованість, ймовірністність та інші.

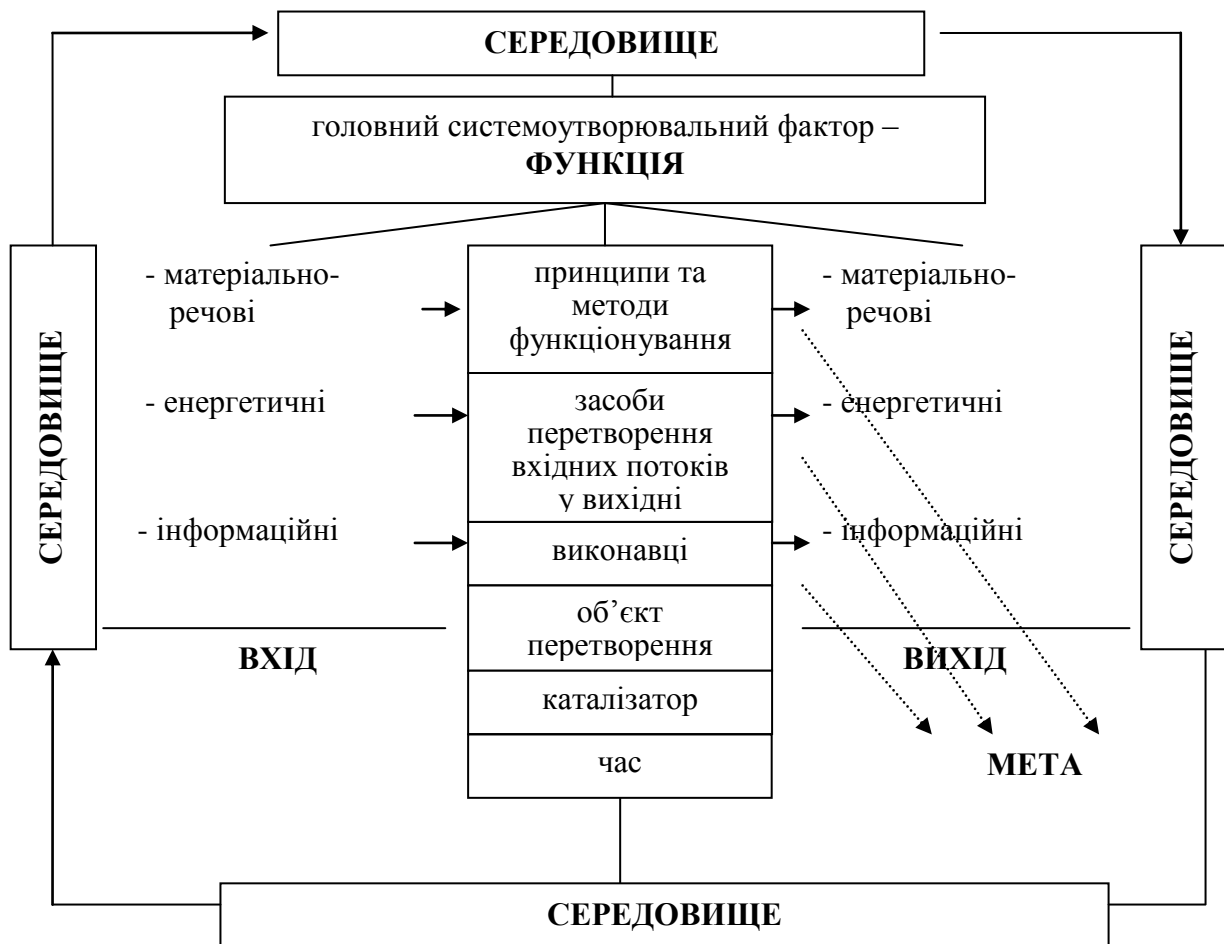


Рисунок 1.4.1 Схема побудови системи в межах загальної теорії систем

Зокрема, детермінованість та саморегуляція системи світової економіки проявляється відповідно у причинно-наслідкових зв'язках національних економік в процесі взаємодії та очевидних тенденціях зміни окремих параметрів функціонування національних економік за рахунок впливу наслідків діяльності інших країн світу.

На користь останньої тези свідчить теорія інфекційного поширення шоків в глобальному середовищі.

Так, два останніх десятиліття XX ст. показали, що якщо в якомусь регіоні світу відбуваються кризові явища, то країни з перехідною економікою і ринки, що розвиваються переживають серйозний економічний спад, ринки промислово розвинутих країн також відчувають потрясіння. Тобто, жертвою кризи стає не тільки «країна походження», але і ряд інших держав, що зумовлюється зростанням технологічної оснащеності фінансових ринків, появою нових фінансових інструментів та загальною тенденцією до глобалізації. У більшості наукових праць таке «перетікання» криз з країни в країну називають «епідемією» або «ефектом зараження» (contagion).

В економіці, інфекцією називають поширення кризи з однієї країни до іншої. Таке поширення може здійснюватися різними шляхами: через зміни відсоткової ставки, ціни активів, валютні курси, рух капіталу або через можливість

виникнення кризових явищ. Таким чином, валютну кризу в Таїланді, яка поширилась на решту країн Азії в 1997 р. часто називають «азійською інфекцією» («Asian contagion») або «азіатським грипом» («Asian flu»). Особливо широкого вжитку термін «інфекція» набув під час кризи у Мексиці (кінець 1994 р.), наслідки якої були відчутні у всій Латинській Америці і яка стала відома як криза «Текіла» («tequila crisis»). Почало ж вживатися дане поняття під час першої кризи 90-х років ХХ ст. – кризи Європейської монетарної системи 1992-1993 рр.

На сьогодні не можна виділити єдиного визначення поняття «інфекція». Одні економісти вважають, що воно стосується будь-яких загальних передач шоків з одного ринку на інший. Інші пропонують вважати, що інфекція існує лише в умовах розширення міжринкових відносин за межами країн і пояснюється загальним станом економіки країни, який можна охарактеризувати за допомогою основних макроекономічних показників. В той же час, деякі вчені стверджують, що існують певні канали поширення інфекції. На їхню думку поширення кризових явищ можливе лише через ці канали. [20]

Моїсєєв С. пропонує таблицю 1.4.1 основних визначень поняття «інфекція».

Таблиця 1.4.1

Авторські визначення терміна «інфекція» [10]

Автори 1	Визначення 2	Джерело 3
Баррі Айхегрін, Ендрю Роуз, Чарльз Виплош	Систематичний ефект, що відображає ймовірність спекулятивної атаки, яка розвивається від однієї валюти, до іншої	“Contagion currency crises”, CEPR Discussion Paper N 1453, 1996, p.351
Кармен Рейнхард і Грасієла Камінські	Ситуація, в якій інформація про кризу, що вже відбулася деінде, збільшує ймовірність внутрішньої кризи	“Bank Lending and Contagion: Evidence from East Asian Crisis”, NBER Working Paper N7687, 1999. p.5
Рудігер Дорнбуш	Значне підсилення ринкових зв'язків після шоку, отриманого окремою країною або групою країн	“Contagion: How it spreads and How it can be stopped?”, Research Bulletin N1, International Monetary Fund, 2000
Карло Фаверо і Францеско Джавацци	Економічні зміни, що передаються як шоки від однієї країни до іншої в ході кризи	“Looking for contagion: Evidence from ERM” NBER Working Paper N7885, 2000
Крістіна Форбс і Роберто Рігобон	Надлишкове розповсюдження шоку, в порівнянні із шоком, що отримав своє розповсюдження з причини зміни фундаментальних макроекономічних факторів	“Contagion in Latin America”, NBER Working Paper N7885, 2000
Себастьян Едвардс	Ситуація, в якій період шоку і його величина значно перевищує очікування економічних агентів	“Interest Rate, Contagion and Capital Control”, NBER Working Paper N7801, 2000

Відомий експерт МВФ Пол Мессон в своєму дослідженні визначає інфекцію як раптові зміни в прогнозованій ринковій кон'юктурі та довірі інвесторів

(investors' confidence). Такі зміни набувають особливого значення в контексті другого покоління кризових моделей, за якого макроекономічні показники коливаються в межах проміжної зони вразливості між позитивними і негативним значеннями. В таких ситуаціях криза в одній країні може вплинути на очікування економічних суб'єктів в інших країнах і таким чином вивести країни із стану рівноваги, що в свою чергу може скінчитися кризою. Мессон виділяє інфекції з-поміж інших шоків. Він називає загальні зовнішні потрясіння, які впливають на групу країн, «ефектом мусона», порівнюючи їх з мусонами (сезонні вітри, що періодично змінюють напрям і можуть приносити як дощі, так і засуху), які поширюються на декілька країн регіону одночасно. Прикладом таких шоків є зміна ціни на нафту, яка впливає на значну кількість країн одночасно, але інфекцією не являється [20].

На сьогоднішній день кризи, які виникають в окремій країні, набувають регіональних, а подекуди й світових масштабів, що є повністю закономірним в сучасному глобальному середовищі (можна виділити навіть так звані «нульові точки», тобто точки, з яких відбувалося розповсюдження інфекції, наприклад: Мексика в 1994 р., Таїланд в 1997 р., США в 2008 р.) [14, 19].

Слід особливо зазначити, що дія механізмів поширення фінансових криз безпосередньо залежить від ступеня інтеграції національних фінансових ринків у глобальний ринок капіталу: чим більшим є її рівень, тим більш вразливою до зовнішніх кризових шоків є національна економіка. Навпаки, країни з належним контролем за рухом капіталу і обмеженим доступом до міжнародних фінансових ринків є невразливими до ефектів фінансової кризової інфекції.

Поширення міжнародних «ефектів зараження» на економіку України відбувається за такими основними каналами:

- загальні шоки;
- торговельні шоки;
- фінансові шоки;
- інформаційні ефекти. [3]

Під загальними шоками слід розуміти глобальні зрушення в світовому господарстві, такі, як зміни в економіках провідних країн і на міжнародному товарному ринку. Вони можуть викликати переміщення капіталів і подальшу кризу. Непередбачене падіння цін на товари, що експортуються, або стрибок процентної ставки на ринках головних нетто-кредиторів здатні повністю підірвати конкурентоспроможність внутрішніх фірм і їх обслуговування зовнішніх боргів. Наприклад, зміна процентних ставок в США призводить до переорієнтації потоків капіталу серед країн, що розвиваються, і, перш за все, в Латинській Америці. Зміцнення долара по відношенню до ієни в 1995 – 96 рр. вважається одним з важливих факторів скорочення експортних доходів країн Південно-Східної Азії, який наблизив настання фінансової кризи. Загальні шоки, що впливають на всі або більшість країн світу, з подачі Пола Мессона отримали назву «Міжнародні мусони» (international monsoons).

Говорячи про торговельні шоки варто розглядати саме торговий канал та конкурентні девальвації.

Слід відмітити, що двостороння торгівля є самою простою формою зв'язку

двох країн. Фінансова криза в одній країні неминуче пошириться на основних торгових партнерів і призведе до зниження конкуренції і падіння попиту в країні, яка охоплена кризою. Відповідно на внутрішньому ринку «здорової» країни відбувається падіння цін на активи, відтік капіталу і спекулятивна атака на валютний курс. Пов'язано це з тим, що інвестори передбачають зниження об'ємів експорту, погіршення рахунку поточних операцій.

Фінансові зв'язки можуть бути іншим каналом розповсюдження інфекції. В якості основного механізму епідемічного поширення кризи можна відмітити банки, які здійснюють як інвестування, так і кредитування за кордоном. Криза в країні або групі країн змушує інвесторів переглянути свої портфелі з причини вимог ризик-менеджменту, ліквідності або з інших причин. Тобто, коли банк несе втрати в одній країні під час кризи, заради підтримання на відповідному рівні своїх показників достатності капіталу він змушений продавати свої активи в іншій країні. Відповідно ризик-менеджмент банків зменшує долі активів на не вигідних йому ринках в загальній структурі портфеля. Таким чином падіння цін на фінансові активи на одному з ринків стимулює інвесторів понизити загальний ризик по міжнародному портфелю і продати активи, що корелюють з активами кризової країни чия прибутковість високо волатильна. Призвести до продажу активів в інших країнах може також і спричинений кризою недостаток ліквідності. Ще однією причиною продажу активів може стати необхідність дотримання законодавчих норм і розпоряджень, наприклад заборони на наявність в портфелі цінних паперів не інвестиційної якості.

Останній канал відображає інформаційний ефект. Цей ефект може ґрунтуватися на неповній і/або асиметричній інформації. Гільєрмо Кальво і Енріке Мендоза розробили формальну модель, в якій витрати на отримання інформації примушують більшість інвесторів слідувати поведінці імовірно добре поінформованих інвесторів. Суть цього ефекту полягає в тому, що, як правило, всі інвестори мають приблизно однаковий доступ до загальної, глобальної інформації, але можуть відрізнитися знанням якихось деталей і нюансів. Потенційне існування таких відмінностей в обсязі наявної інформації або повна її відсутність змушують окремого інвестора будь-яку несподівано сильну реакцію ринку, у відповідь на ту чи іншу глобальну новину, пояснювати наявністю в інших учасників ринку деякої додаткової, невідомої йому інформації. Це спонукає інвестора слідувати за ринком.

Наслідком інформаційних ефектів є схильність ринку до чуток і домислів, які стимулюють стадну поведінку. Це, у свою чергу, веде до великих і несподіваних змін фінансових показників навіть в країнах із здоровою макроекономічною ситуацією.

Фінансово вразливі країни або країни із слабкими макроекономічними показниками можуть стати об'єктом інфікування в результаті зрушення в настроях ринку або збільшення неприйняття ризику.

Валютна криза в одній з країн провокує страхи, що спекулятивна атака продовжиться в інших країнах. Інформаційний ефект буде тим більше, чим вище частка короткострокового зовнішнього боргу, нижче рівень іноземних резервів, слабкіше банківська система і тд. [14, 10, 20]

Яскравим прикладом прояву визначених вище каналів розповсюдження кризових явищ стала криза 2008 року, що розгорнулась в Сполучених Штатах Америки.

Початково криза, що розпочалася на американському іпотечному ринку кредитів, переросла в глобальну кризу ліквідності, а це, в свою чергу, спричинило глобальну кризу, що вплинула на всю світову економіку.

Єдиного визначення терміну «ліквідність» або «ризик ліквідності» не існує. Цей термін тлумачиться по-різному в залежності від особливостей ведення бізнесу, економік в різних країнах та систем права.

Ринкова ліквідність є можливість забезпечити себе через продаж активів на ринку.

Відомим інструментом попередження первинної кризи ліквідності є так званий «аналіз розривів» (gap-analysis), який досліджує різницю між доходами і витратами за певний період.

Саме криза, яка почалася із звичайної первинної кризи в секторі споживчого кредитування за рахунок інтегрованості в глобальну фінансову систему створила похідну кризу, спровокувала прояв подвійного ефекту, який виявився надзвичайно сильною «інфекцією» для всієї світової економіки.

Виникла парадоксальна ситуація – система страхування ризиків, яка застосовувалась для попередження негативного впливу, сама спровокувала поширення кризи на світове середовище. В результаті постраждала вся фінансова система світу, а не тільки фінансовий і банківський сектор США.

З самого початку перший вплив на собі відчули ті фінансові інституції, які широко використовували субординовані облігації та цінні папери (Special Purpose Vehicles - SPVs). Це почало розкручувати спіраль донизу, яка представляє собою цінність похідних фінансових інструментів. Таке різке зниження цінності інструментів спричинило зниження вартості активів фінансових інституцій і кризи ліквідності всередині з кількох причин:

- зниження цінності похідних цінних паперів у 2007 році не тільки знизили цінності в даному виді цінних паперів, і швидко вплинуло на інші похідні цінні папери, тому що ринок дуже швидко втратив стабільність, і ситуація невпевненості дуже швидко почала розкручувати спіраль.
- банкрутство Lehman Brothers, як головного гравця на ринку субординованих зобов'язань спровокувало тенденцію до падіння «нормального» ринку комерційних цінних паперів.

Слід зазначити, що фондовий ринок в цілому розвивався за схожим сценарієм.

Щоб частково зменшити власні ризики, фінансові інститути почали продавати частково свої цінні папери, що знову спричинило зменшення ціни, тому що пропозиція їх значно збільшилася.

Звісно, в своїх звітах банки повинні були показати свої збитки, що знову ще більше занепокоїло ринок. Тим часом, так як ліквідності не вистачало у багатьох банків, вони відмовилися давати дешево короткострокові позики, тому такі ставки як EURIBOR стали швидко і значно підвищуватися.

Тенденція до збільшення ставок і збільшення спреду, означала недовіру банків один до одного, що спричинило кризу всередині банківської системи

уже всередині країн, призвела до значного зменшення обороту на міжбанківському ринку. Система довела свою неспроможність допомогти сама собі в ситуації несподіваної кризи.

Альтернативним заходом логічно став продаж ліквідних активів, які впали в ціні, і ті збитки, які були неявні, стали тепер явними. Схематична типова спіраль розвитку кризових станів в США та інших країн світу представлена на рисунку 1.4.2.



Рисунок 1.4.2 «Замкнене кризове коло»

Різні країни, в тому числі країни ЄС вдалися до майже однакових дій – нестача кредитів на міжбанківському ринку покривалася прямим кредитуванням з центральних банків. Але, як показує практика, такі дії можуть на деякий час призупинити проблему, але не вирішити її.

Взагалі, опції, які взяли на себе уряди країн, були наступними:

- відновлення коротко - та середньострокових ринків;
- рекапіталізація фінансових інституцій;
- дієвий механізм страхування депозитів.

Такі відновлювальні пакети більш ніж у 30 країнах показували однакові результати.

Базельський комітет виробив певні положення, щоб в подальшому уникнути таких несподіваних подвійних криз. Найбільш важливими положеннями є:

- створення більш прозорої структури проведення операцій зі складними цінними паперами, в тому числі похідними, для учасників ринку і для спостережних органів (для таких інструментів, як SPVs або SIVs);
- адаптація міжнародних звітних стандартів і процедур до кризових явищ і подібних операцій із сек'юритизації, які призвели до кризи, в тому числі переробка звітності таким чином, щоб можна було легко бачити саме ті реальні доходи, які отримує фінансова установа, щоб не надувати нові «мильні пузири»;
- регулювання діяльності рейтингових агенцій;

- збільшення норми мінімального капіталу для секюритизації, та ін..

Деякі міжнародні комітети також виробили положення для запобігання подібних криз у майбутньому, такі як Комітет Європейського банківського нагляду, Європейська Комісія, тощо.

В цілому, початок 20-х років XXI сторіччя знаменується концентрацією зусиль світових регуляторів на згладжуванні дисбалансів розвитку країн Європейського союзу та визначенні адекватної стратегії розвитку європейських країн.

За оцінками аналітиків міжнародного валютного фонду зусилля Європейського центрального банку в останні роки спрямовані на підтримку ліквідності банків, проведенню скоординованої по строкам бюджетної консолідації, що має підтримати економічне зростання. Економічному зростанню мають сприяти і заходи структурного характеру як щодо організації регулятивної роботи, так і щодо зміни методичних основ регулювання фінансового сектору та запровадження положення Базеля III. Сьогодні в зоні євро не виключається можливість продовження тенденції щодо рекапіталізації та реструктуризації життєздатних банків та санації проблемних. Очевидно, що європейський центральний банк в цій ситуації має максимально сприяти підтримці ліквідності банків. На фоні окреслених перспектив дискусія щодо доцільності створення банківського союзу в зоні євро, на який покладається функції мегарегулятора та наглядача за банківським сектором економіки зони євро стають все більш прагматичними. Серед заходів довгострокової стратегії за умови реалізації вище значеного сценарію є створення єдиного органу банківської санації та спільного органу страхування депозитів.

Для України дані уроки були б корисними, тому є необхідність гармонізації свого законодавства задля зменшення своїх ризиків у майбутньому.

Хоча, в даному випадку, можна сказати, що банківська система України не так сильно постраждала через свою відносну закритість, механізм в цілому все рівно спрацював, а, отже, і необхідність проведення заходів стабілізаційного характеру є очевидною.

Поряд з цим, структурні реформи, що сьогодні запроваджуються в багатьох країнах світу є прямим наслідком світової фінансової кризи, а також і свідченням дієвості принципів системної організації світового господарства.

Таким чином, дослідження особливостей формування, функціонування та прояву наслідків глобалізації світового фінансового простру дало можливість зробити ряд конструктивних висновків:

1. Фінансова глобалізація являє собою ключовий процес розвитку світової економіки кінця XX – початку XXI століття, наслідком якого стала нова якість економічних зв'язків між суб'єктами глобальної системи та знаменує собою зростаючу фінансову єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу.

2. Серед причин стрімкого розвитку глобальної фінансової системи слід виділити: зростання відкритості національних економік як стосовно транскордонного руху товарів, факторів виробництва, так і фінансових потоків; інтернаціоналізацію фінансової сфери між країнами, що породжена виходом за

національні кордони виробництва та обігу, і, як наслідок, фінансово-перерозподільчих відносин; лібералізацію транскордонного переміщення капіталу, зумовлену пом'якшенням регулювання фінансових потоків на рівні окремих країн та міжнародних фінансових організацій.

3. Серед позитивних наслідків глобалізація найбільш яскраво виявляється розширення міжнародної торгівлі товарами і послугами, а відтак і зростання мобільності міжнародних капіталів через лібералізацію умов їх транскордонного переміщення.

4. Серед недоліків фінансової глобалізації фахівці наголошують на асиметричності її результатів для різних груп країн та зниження регуляторної ролі національних держав при посиленні значення наднаціональних утворень.

5. На наш погляд, фінансова глобалізація служить механізмом світового поширення фінансової нестабільності, яка періодично виникає на окремих регіональних ринках і набуває міжнародного характеру.

6. Використання системного підходу як методологічної основи оцінки взаємозв'язку національних економік на міжнародному рівні є виправданим.

7. Під системою слід розуміти комплекс елементів, що характеризується певною функцією та метою, який утворюється та функціонує у певному середовищі та в процесі взаємодії забезпечує дію механізмів зв'язків, а також зв'язок із цим середовищем через входи та виходи системи.

8. Застосування вищезазначеного підходу до розгляду глобальної економіки дає можливість визначити гіпотезу про те, що національна економічна система – це елемент систем більш високого порядку – світової економічної, фінансової тощо, який у складі цих систем виконує цілий ряд специфічних функцій, знаходиться у взаємозв'язку з іншими компонентами зазначених систем з визначеним рівнем ієрархічних взаємозалежностей.

9. Обрання методології теорії систем як наукового підґрунтя дослідження особливостей функціонування світового господарства дозволило визначити ознаки, що притаманні останньому. До них слід віднести: цілісність, ієрархічність, інтегративність, цілеспрямованість, динамічність, саморегуляцію, детермінованість, ймовірністність та інші.

10. Детермінованість та саморегуляція системи світової економіки проявляється відповідно у причинно-наслідкових зв'язках національних економік в процесі взаємодії та очевидних тенденціях зміни окремих параметрів функціонування національних економік за рахунок впливу наслідків діяльності інших країн світу.

11. Наприкінці ХХ ст. в науковій літературі «перетікання» криз з країни в країну називають «епідемією» або «ефектом зараження» (contagion), «інфекцією». При цьому, поширення міжнародних «ефектів зараження» на національні економіки відбувається за такими основними каналами: загальні шоки; торговельні шоки; фінансові шоки; інформаційні ефекти.

12. Найбільш дієвим каналом розповсюдження фінансових криз в сучасному «інформаційному» світі є інформаційний канал. Наслідком інформаційних ефектів є схильність ринку до чуток і домислів, які стимулюють стадну поведінку. Це, у свою чергу, веде до великих і несподіваних змін фінансових показників навіть в

країнах із здоровою макроекономічною ситуацією.

13. Яскравим прикладом прояву кумулятивного ефекту дії визначених вище каналів у розповсюдженні кризових явищ стала світова фінансова криза 2008 року.

14. Принцип саморегуляції системи глобального фінансового середовища проявляється сьогодні у все активнішому використанні у регулюванні національних фінансових ринків уніфікованих принципів, що розробляються міжнародними фінансовими організаціями, як то Базельський комітет, масштабному процесі концентрації банківського капіталу як на міжнародній арені так в межах банківських систем окремих країн, що проявляється в процесах злиттів та поглинань банків та створенні міжнародних фінансових конгломератів.

15. Подальші дослідження, на нашу думку, мають бути спрямовані на фундаментальне вивчення дієвості системних принципів у функціонуванні світового фінансового середовища.

Література: 1 Афанасьев В. Г. Системность и общество / Афанасьев В. Г. – М. : Наука, 1980. – 350 с. 2 Белопольский Н. Г. Основы производственно-хозяйственной энвироники / Белопольский Н. Г. – М., 1990. – 188 с. 3 Вахненко Т. На новому витку спіралі [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2040/65005/> 4 Дружинин В. В. Системотехника / Дружинин В. В., Конторов Д.С. – М.: Радио и связь, 1985. – 200 с. 5 Д'яконова І.І. Теоретико-методологічні основи функціонування банківської системи України : монографія / І.І. Д'яконова. – Суми : Університетська книга, 2007. – 400 с. 6 Ерохина Е. А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход / Ерохина Е. А. – Томск : Узд-во Томского университета, 1999. – 160 с. 7 Клир Дж. Системология: Автоматизация решения системных задач : пер. с англ. / Дж. Клир. – М. : Радио и связь, 1990. – 544 с. 8 Майкл Д. Интрилигейтор Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции [Електронний ресурс] : Режим доступу: http://www.val--s.narod.ru/gl_6.htm 9 Міжнародні фінанси : навч. посіб. / [І.І.Д'яконова, М.І. Макаренко, Ф.О. Журавка та ін.]; за ред. М.І. Макаренка та І.І. Д'яконової. – К.: «центр учбової літератури», 2013. – 548 с. 10 Моисеев С. Международное распространение кризиса [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://www.spekulant.ru/archive/Mezhdunarodnoe_rasprostranenie_krizisa.html 11 Моисеев Н. Н. Человек и ноосфера. – М. : Молодая гвардия, 1990. – 352 с. 12 Оптнер С. Л. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем : пер. с англ. / Оптнер С. Л. – М. : Советское радио, 1969. – С. 58. 13 Павленко О.П, Вплив глобалізаційних процесів на міжнародне фінансове середовище [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Economics/65133.doc.htm 14 Сусанов Д. Contagion – один из факторов странового риска [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://old.rcb.ru/archive/articles.asp?id=2221> 15 Уемов А. И. Системный подход и общая теория систем / Уемов А. И. – М. : Мысль, 1978. – 272 с. 16 Чайковский Ю. В. Элементы эволюционной диатропики / Чайковский Ю. В. – М. : Наука, 1990. – 272 с. 17 Эшби У. Р. Конструкция мозга : пер. с англ. / Эшби У. Р. – М. : Изд-во иностранной литературы, 1962. – 400 с. 18 Ярош Б.О., Ярош О.Б. Загальна теорія політики [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://politics.ellib.org.ua/pages-568.html> 19 Ansgar Belke, Ralph Setzer Contagion, Herding and Exchange-rate Instability – A Survey [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/41815/1/391944827.pdf> 20 Graciela L. Kaminsky, Carmen M. Reinhart On Crises, Contagion, and Confusion [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://home.gwu.edu/~graciela/HOME-PAGE/RESEARCH-WORK/WORKING-PAPERS/contagion.pdf>

Глава 2

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ БІЗНЕСУ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК

Розділ 2.1 Сталий розвиток: економічні імперативи

Сучасна ринкова економіка - соціально орієнтована економіка. Держава не тільки доповнює і корегує вплив ринку, але і є найважливішим механізмом, що забезпечує соціальну спрямованість розвитку ринкової економіки. Сталий економічний розвиток є об'єктивною необхідністю подальшого розвитку виробничих відносин у світі. Недбале використання ресурсів (особливо невідновлюваних та частково відновлюваних) призвело до дисбалансу у навколишньому середовищі. Тому послідовне використання і дотримання принципів сталого розвитку (не тільки розвинутими країнами, але особливо країнами, що розвиваються, оскільки здебільшого саме вони керуються тактичними, тобто короткостроковими цілями при здійсненні виробничої діяльності), потребує розроблення дієвого економічного механізму, що довів би усім суб'єктам господарювання доцільність і ефективність їх впровадження. Така необхідність особливо актуальна з погляду постійно зростаючих вимог до продукції з боку ринку. Тобто, дотримання положень Концепції сталого розвитку має не тільки впливати на якість навколишнього середовища, але й на підвищення конкурентоспроможності продукції.

На сьогодні одним з актуальних завдань є прийняття концепції сталого розвитку, яка спонукає до зміни парадигми традиційної економічної системи та пошуку нових підходів щодо узгодження інтересів економічної і екологічної сфери при умові дотримання соціальної захищеності та справедливості. Питанням сталого розвитку економічних систем та можливостям його досягнення присвячено багато наукових праць вітчизняних та іноземних вчених, зокрема, І.К. Бистрякова, Б.В. Буркинського, О.О. Веклич, О.А. Голуб, Б.М. Данилишина, Ж. Д. Девуйста, Г. Дейлі, О.І. Карінцевої, Д. Медоуза, Л.Г. Мельника, О.Г.Осауленко, Рендерса, М.В. Романів, Л.Г. Руденка, І.М. Синякевича, О.Б. Струкової, Дж. Хикса, Л.В. Шостак та ін.

Й. Шумпетер вперше ввів в економічну науку розмежування між економічним зростанням і економічним розвитком. Економічне зростання — це збільшення виробництва і споживання одних і тих же товарів і послуг з часом. Економічний розвиток — це перш за все поява чогось нового, невідомого

раніше, або, інакше кажучи, інновація. За Шумпетером концепція економічного розвитку включає п'ять випадків [14]:

1. Створення нового товару, з яким споживачі ще не знайомі, або нової якості товару.

2. Створення нового методу виробництва, ще не випробуваного у даній галузі промисловості, який абсолютно не обов'язково заснований на новому науковому відкритті і може полягати в новій формі комерційного обороту товару.

3. Відкриття нового ринку, тобто ринку, на якому дана галузь промисловості в даній країні ще не була представлена, незалежно від того, чи існував цей ринок раніше.

4. Відкриття нового джерела чинників виробництва, незалежно від того, чи існувало це джерело раніше або його довелося створити наново.

5. Створення нової організації галузі, наприклад, досягнення монополії або ліквідація монопольної позиції.

У суспільстві, що переживає економічне зростання, товари і гроші рухаються назустріч один одному по давно усталених шляхах. Шумпетер називав такий рух циркулярним потоком економічного життя. Економічний розвиток порушує хід циркулярного потоку, викликає до життя нові галузі промисловості і припиняє існування застарілих.

Національна економічна модель є фундаментальною методологічною базою формування стратегії національного економічного розвитку країни, конкретизованою у програмах дій її уряду. Вона забезпечує реалізацію конкретних заходів в економічній політиці держави задля досягнення мети на певному етапі суспільного розвитку.

Сучасний тип економічного зростання пов'язаний із зміною його джерел, з переходом до переважно інтенсивних чинників зростання. На сьогодні більшість теоретиків та практиків світу вважають найбільш перспективною для третього тисячоліття модель «сталого економічного розвитку», яка з поглибленням її наукової обґрунтованості витіснить усі існуючі світові моделі як такі, що є фрагментарними та неспроможними забезпечити збалансований розвиток цивілізації.

Досягнення високих кінцевих результатів пов'язується не з появою у виробництві додаткових природних ресурсів, сировини, матеріалів, а з переходом на працевзберігаючі, фондо- і матеріалозберігаючі технології. Рішення цієї задачі безпосередньо пов'язане з корінними перетвореннями в підготовці фахівців і кваліфікованих кадрів, з одного боку, і повнішим проникненням науки у виробничу діяльність, з іншого боку. Наслідком реалізації цього напряму стануть структурні зміни у всьому народногосподарському комплексі. Перш за все, змінюються пропорції між добувними і переробляючими галузями промисловості, між двома підрозділами суспільного виробництва на користь кінцевої продукції. Одночасно зростає значення і питома вага хімічної, нафтохімічної, радіотехнічної, електронної промисловості, засобів зв'язку, тобто галузей, що забезпечують прискорення науково-технічного прогресу.

Таке економічне зростання, за якого ефективно будуть вирішуватися найважливіші питання життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації та забруднення довкілля, лягло в основу нової концепції, що отримала назву “sustainable development” (стійкий розвиток, сталий розвиток).

Вперше поняття «сталий розвиток» було визначено у звіті «Наше спільне майбутнє» комісії Брундтланд – Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку, створеної під егідою ООН. У відповідності з цим визначенням, сталим є розвиток, що задовольняє потреби сьогодення і не перешкоджає можливостям майбутніх поколінь задовольняти власні потреби.

З економічної точки зору концепція сталого розвитку ґрунтується на визначенні доходу, даному Дж. Хиксом. «У практичному житті визначення рівня доходу переслідує мету вказати людям, скільки вони можуть споживати, не роблячи себе при цьому бідніше» [13]. З визначення Хикса безпосередньо витікає ключове для концепції стійкого розвитку значення економічно оптимального використання обмежених природних ресурсів.

Будь-який розвиток сам по собі є багатофакторним процесом, який зазвичай відбувається нерівномірно, зі своїми спадами та підйомами, коли відбуваються кількісні та якісні зміни в окремих компонентах чи системі взагалі. Сталий розвиток соціально-економічної системи, на думку Осауленка О.Г., передбачає зрівноважені (збалансовані) зміни її параметрів відповідно до визначеної мети, які б виключали можливості виникнення сильно не зрівноважених процесів в окремих її компонентах та системі в цілому [7].

Концепція сталого розвитку затверджена у 1992 році на конференції в Ріо-де-Жанейро на рівні глав урядів більшості країн світу, а на конференції у Йоханесбурзі (2002) вона набула подальшого розвитку. Визнанням стало те, що цивілізація перебуває у стані глибокої системної кризи, яка охопила соціальні, демографічні, економічні та екологічні аспекти. Серед них останні дослідники визначають як найбільш загрозливі. Теорія сталого розвитку має загальнонаукове, методологічне значення, є альтернативою парадигмі економічного зростання, що ігнорує низку соціальних, екологічних, техногенних небезпек та ризиків розвитку суспільства за екстенсивною моделлю. Проблема сталого розвитку охоплює широке коло проблем суспільства, які слід вирішувати системно. Так, Г.Дейлі тлумачить термін сталий розвиток як гармонійний, збалансований, безконфліктний прогрес усієї земної цивілізації, груп країн (регіонів, субрегіонів), а також окремо взятих держав нашої планети за науково обґрунтованими планами, коли у процесі неухильного інноваційно-інвестиційного економічного розвитку країн одночасно позитивно вирішується весь комплекс питань щодо збереження довкілля, ліквідації бідності, експлуатації та дискримінації як кожної окремої людини, так і цілих народів чи груп населення, у тому числі за етнічними, расовими чи статевими ознаками [2].

В літературі мають місце багато різних визначень сталості та сталого економічного розвитку. Значною мірою вони є конкретизацією або уточненням

визначення, яке зробила Всесвітня комісія ООН з навколишнього середовища та розвитку. Сталий розвиток (sustainable development) – це розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління і не ставить під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольняти їхні власні потреби (WCED, 1987) [8].

Досліджуючи перспективи і проблеми довготривалого соціального еколого-безпечного розвитку Е.В.Гірусов та Г.В.Платонов [1] визначили шість аспектів терміну «сталий розвиток»: політико-правовий, економічний, екологічний, соціальний, міжнародний та інформативний [3].

Концепція сталого розвитку базується на трьох основних принципах:

1. Забезпечення збалансованості економіки та екології;
2. Забезпечення збалансованості економічної та соціальної сфер у людському вимірі, що означає максимальне використання в інтересах населення тих ресурсів, які дають економічний розвиток;
3. Розв'язання задач, пов'язаних з розвитком не лише в інтересах сучасного покоління, але і всіх наступних поколінь, що мають рівні права на ресурси.

Концепція сталого розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основних точок зору: економічної, соціальної і екологічної (таблиця 2.1.1).

Таблиця 2.1.1

Складові сталого розвитку

Складові	Пояснення
Економічна	Означає необхідність постійного нарощування обсягів виробництва суспільного продукту з тим, щоб забезпечити зростання рівня життя населення. Реалізація економічної складової сталого розвитку обумовлює зростання доходів населення, створення нових робочих місць.
Соціальна	Поліпшення умов життя населення, насамперед за рахунок ефективного розвитку соціальної, виробничої, транспортної, інженерної, комунікаційно-інформаційної та екологічної інфраструктури. Реалізація соціальної складової сталого розвитку обумовлює формування повноцінного життєвого середовища для сучасного і наступних поколінь.
Екологічна	Кожне рішення державної або місцевої влади, яке стосується економічного і соціального розвитку, повинно зважуватися з точки зору його екологічних наслідків.

Економічний підхід заснований на необхідності оптимального використання обмежених ресурсів; використанні екологічних природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій; мінімізації, переробці і утилізації відходів.

Соціальна складова стійкості розвитку орієнтована на людину і направлена на збереження стабільності соціальних і культурних систем, зокрема, на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. Важливим аспектом цього підходу є справедливе розділення благ. Бажано також збереження культурного капіталу і різноманіття в глобальних масштабах. Для досягнення стійкості розвитку сучасному суспільству доведеться створити ефективнішу систему ухвалення рішень, які враховують історичний досвід і заохочують плюралізм.

З екологічного погляду, стійкий розвиток повинен забезпечувати цілісність

біологічних і фізичних природних систем. Особливе значення має життєздатність, від якої залежить глобальна стабільність всієї біосфери. Основна увага приділяється збереженню здібностей до самовідновлення і динамічної адаптації таких систем до змін, а не збереження їх в деякому «ідеальному» статичному стані.

Узгодження цих різних точок зору і їх реалізація у вигляді конкретних заходів досягнення сталого розвитку є завданням величезної складності, оскільки всі три елементи сталого розвитку повинні розглядатися збалансовано. Важливі також і механізми взаємодії цих трьох концепцій.

Різноманітність трактувань сталого розвитку пов'язана частково із неточним перекладом самого терміна, але в більшості із різними методологічними та науково-технічними підходами. В цілому ж на початку ХХІ століття між фахівцями досягнута згода перш за все на підставі неокласичної економічної школи, яка виступає за ціновий, ринковий механізм природокористування. На відміну від неокейнсіанської школи державного регулювання, де також визначається, що базою сталості повинна бути деяка неспадна в часі, від покоління до покоління, ступінь соціального добробуту. Однак, велика кількість фахівців та політиків, на нашу думку, справедливо вважають, що запровадження «торгівлі» квотами на забруднення довкілля, страхування «зеленого кредитування», інших ринкових важелів та конкурентних засад недостатньо для вирішення складних глобальних проблем. Все це потребує посилення втручання державних органів, інститутів громадянського суспільства та міжнародних організацій [15].

В основі сталого економічного розвитку лежить екозбалансована економіка. Перехід до екологічно збалансованого економічного розвитку є необхідною умовою для побудови сталого розвитку. Сталий розвиток на основі традиційної економіки не можливий, бо в його основі лежить концепція необмеженого зростання. Основна відмінність такої економіки, яка розвивається в рамках концепції сталого розвитку - це побудова взаємин між екологічними та економічними системами різного рівня, з урахуванням довгострокових наслідків таких взаємин. В основі традиційної економіки лежать інтереси споживачів, їх смаки та уподобання, реалізація яких є домінуючим чинником розвитку. Екозбалансована економіка розглядає людину як один з важливих компонентів еколого-економічної системи, однак припускає що розвиток поглядів, інтересів, потреб людей має відбуватися спільно з еволюцією природи, в рамках природних можливостей навколишнього середовища.

Екозбалансована економіка заснована на раціональному використанні природних ресурсів. Її функціонування можливе на основі екологічно чистих, енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій, що враховують мінімізацію та рециклінг відходів.

Екозбалансована економіка базується на одному з наступних типів механізмів природокористування [5]:

1) Компенсуючий (м'який, «наздоганяючий») - ліберальний в екологічному відношенні. Компенсуючий механізм спрямований на усунення негативних

екологічних наслідків, а не на причини виникнення екологічних деформацій. Відповідає техногенному типу розвитку економіки.

2) Стимулюючий механізм - розвиток екозбалансованих виробництв і видів діяльності (енерго-та матеріалозбереження і т.д.). Стимулюючий механізм сприяє збільшенню виробництва на базі нових технологій, дозволяє покращити використання та охорону природних ресурсів.

3) Жорсткий («переважний») механізм використовує адміністративні і ринкові інструменти. За допомогою жорсткої податкової, кредитної та штрафної політики пригнічується розвиток певних галузей і напрямків, сприяючи економії використання природних ресурсів.

Сталий розвиток є керованим, і основу цього забезпечує системний підхід та сучасні інформаційні технології, які дають змогу відносно точно моделювати різні варіанти напрямів розвитку, прогнозувати їх результати та вибирати найбільш оптимальні. Тому актуальною є розробка нових методів прогнозування, аналізу та планування з використанням просторового моделювання та інформаційних систем.

Сталий економічний розвиток включає в себе [11]:

- розвиток, який не накладає додаткові витрати на наступні покоління;
- розвиток, який мінімізує зовнішні ефекти між поколіннями;
- розвиток, який забезпечує постійне просте і / або розширене відтворення виробничого потенціалу на перспективу;
- розвиток, при якому людству необхідно жити тільки на відсотки з природного капіталу, не зачіпаючи його самого [2].

Економічні проекти, що приносять швидкі і значні вигоди, що здійснюються без урахування довгострокових економічних наслідків (зовнішніх ефектів) в перспективі часто виявляються збитковими. Тому для тривалого періоду вірний принцип "що екологічне, то економічно".

Серед економічних показників ефективними критеріями сталого розвитку є зменшення природоємкості економіки і структурний показник зменшення питомої ваги продукції природоексплуатуючих галузей.

Для більш детального аналізу сталого розвитку використовуються поняття "слабка стійкість" і "сильна стійкість". Прихильники слабкої стійкості виступають за модифіковане економічне зростання з урахуванням екологічного "зеленого" вимірювання економічних показників, широке використання еколого-економічних інструментів (плата за забруднення та інше), зміна споживчої поведінки і так далі. Прихильники "сильної стійкості" займають жорстку, часто "антиекономічну" позицію з багатьох питань економічного розвитку: стабілізація або зменшення масштабів виробництва, пріоритет прямого регулювання, жорстке обмеження споживання і так далі.

Як би не розрізнялися позиції представників двох зазначених напрямків, загальним для них є те, що вони протистоять техногенній концепції розвитку, яка базується на пріоритетному розвитку ринку, орієнтації на високі темпи економічного зростання, наростаючу експлуатацію природних ресурсів, нескінченні можливості НТП, максимізацію споживання і так далі [3].

Хоча перехід до концепції сталого економічного розвитку став сьогодні

життєвою необхідністю, проте він можливий лише після того, як економіка країни в своєму еколого-економічному розвитку пройде послідовно дві стадії: 1) фронтальна економіка; 2) економічний розвиток з урахуванням охорони навколишнього середовища.

В даний час всі розвинені країни світу висловили прагнення слідувати у напрямку до сталого розвитку. Не тільки державні, але й міжнародні документи в останні роки в якості базової ідеології використовують поняття сталого розвитку. Прискоренню руху в цьому напрямку сприяють досягнення економічної науки, яка виявила не тільки сутність сталого розвитку, але й визначила економічні показники, основні параметри розвитку в тимчасовому аспекті, що розробила інші інструменти, які є необхідними для раціонального природокористування. Формування сталого розвитку економіки в кожній країні йде індивідуально, але при цьому загальні принципи зберігаються.

Економічне зростання, що є насамперед кількісним зростанням, не може бути стійким нескінченно. Разом з тим економічний розвиток, при якому поліпшується якість життя без збільшення споживання ресурсів, може бути сталим. У рамках цієї системи природні блага і людська праця втрачають колишній ресурсний статус, перетворюючись у внутрішні чинники соціально-економічної системи.

В економіці запаси капіталу включають основні активи (будівлі, обладнання), які виступають як засоби виробництва. Природний капітал - це земля, атмосфера з її компонентами, флора і фауна - все те, що разом формує основу всіх екосистем. Ці запаси природного капіталу використовують первинні джерела енергії для того, щоб створити цілий спектр екосистемних послуг і фізичних потоків природних ресурсів. Потоки природних ресурсів - видобуте вугілля і нафта, деревина і вирощений урожай. Більшість економістів розглядають природний і антропогенний капітал як взаємозамінючі. У цьому випадку ні той, ні інший не є обмежуючими факторами. Екологічні економісти розглядають природний капітал і створений людиною як взаємодоповнюючі, що дозволяє одному з них виступати в ролі обмежувача. Сталість - це багато в чому справедливість перед майбутніми поколіннями. Сталість часто розглядається як обсяг споживання, яке може тривати невизначено довго, не порушуючи капітальні запаси, включаючи запаси «природного капіталу». Запас природного капіталу використовує первинні джерела, наприклад, сонячне світло, для створення спектру екосистемних послуг і фізичних потоків природних ресурсів. Обмежуючим фактором розвитку служить не вже створений людиною капітал, а природний капітал, що залишається [6].

Правило сталості основного капіталу (формула 2.1.1):

$$K = Km + Kh + Kn, \quad (2.1.1)$$

де K - капітал, що складається з Km , Kh , Kn - матеріального, людського, природного капіталу. Для встановлення вимоги до стійкості в статичному і динамічному контексті можна використовувати виробничі функції 2.1.2, 2.1.3:

$$K = S(t) - DK(t), \quad (2.1.2)$$

де $S(t)$ заощадження, $D(t)$ - амортизаційні відрахування на загальний запас капіталу.

$$S(t) - DK(t) \geq 0 \text{ або } S(t) - DmKm(t) - DhKh(t) - DnKn(t) \geq 0, \quad (2.1.3)$$

де Dm , Dh , Dn - амортизаційні відрахування на матеріал, людський, природний запаси капіталу. Можна припустити, що $Dh = 0$, тобто знання та вміння не амортизуються. Опускаючи показник часу і розділивши на дохід Y , отримаємо основну умову для сталості, формула 2.1.4:

$$S/Y - DmKm/Y - DnKn/Y \geq 0, \quad (2.1.4)$$

Це норма збереження та інвестування капіталу.

Концепція сталого розвитку економіки визнана світовою спільнотою народів домінантною ідеологією розвитку людської цивілізації у XXI ст., стратегічним напрямом забезпечення матеріального, соціального і духовного прогресу суспільства. Необхідність переходу на модель сталого розвитку всіх країн світу об'єктивно зумовлена демографічним «вибухом», сучасною науково-технічною революцією, а також нинішнім кризовим станом земної біосфери, істотним зниженням її відновлювальних, відтворювальних і асиміляційних можливостей, внаслідок надмірних антропогенних навантажень на природу [12].

Сталий соціально-економічний розвиток будь-якої країни означає, зрештою, таке функціонування її народногосподарського комплексу, коли одночасно забезпечуються: задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб населення; раціональне та екологічнобезпечне господарювання й високоефективне використання природних ресурсів; підтримання сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності, збереження, відтворення і примноження якості довкілля та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва. Інакше кажучи, сталий розвиток — це насамперед економічне зростання, за якого ефективно розв'язуються найважливіші проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля.

Що ж до України, то перспективи реалізації тут принципів сталого розвитку не можна розглядати у відриві від здійснюваних у державі ринкових реформ. Перехід до сталого розвитку як країни загалом, так і окремих її регіонів, має відбуватися у тісному взаємозв'язку з радикальною структурною і техніко-технологічною перебудовою суспільного виробництва на основі прискорення темпів НТП, зокрема у напрямі всебічної екологізації не лише базових галузей економіки, а й усіх сфер людської діяльності. Все це має бути враховане в розроблюваній Національній стратегії сталого розвитку.

До найважливіших передумов переходу України на модель сталого розвитку на національному та регіональному рівнях належать:

- ефективне та екологічнобезпечне функціонування економіки, що дасть можливість досягти вищих показників життєвого рівня населення, цілеспрямовано розв'язувати соціальні та ресурсо-екологічні проблеми розвитку суспільства;
- раціональне використання, збереження і відтворення природних ресурсів, всебічна охорона навколишнього природного середовища - як найголовніших передумов забезпечення ресурсо-екологічної безпеки

нинішнього та майбутніх поколінь, підтримання у біосфері екологічної рівноваги, а отже, чистого і здорового довкілля;

- стабілізація демографічної ситуації та чисельності населення і встановлення у суспільстві принципів соціальної справедливості, тобто створення системи правових гарантій та ефективної демографічної політики для досягнення економічного, соціального та екологічного благополуччя кожної сім'ї;

- розширення масштабів міжнародного співробітництва у сфері ефективного розв'язання ресурсо-екологічних проблем і завдань сталого розвитку, підвищення його результативності та ефективності, застосування в національній економіці найновіших світових досягнень науково-технологічного і соціально-екологічного прогресу.

Необхідність якнайшвидшого подолання гострої ресурсо-екологічної кризи, всебічного оздоровлення навколишнього середовища, усунення причин екологічних катастроф потребує кардинального вдосконалення природокористування, економного витрачання природних ресурсів в усіх галузях і сферах виробництва. Від цього значною мірою залежать ефективність суспільного виробництва загалом, темпи економічного поступу і зростання життєвого рівня народу, а також обсяги накопичення фінансових ресурсів для розв'язання чергових соціально-економічних та екологічних проблем.

Україні вкрай потрібні широкомасштабна реконструкція та модернізація всієї застарілої і відсталого матеріально-технічної бази суспільного виробництва з урахуванням ресурсо-екологічних вимог, факторів, критеріїв, стандартів та обмежень. Усе це має здійснюватися на основі застосування екологобезпечних технологій, безвідхідних або маловідхідних замкнутих виробничих циклів, які дають можливість комплексно використовувати мінерально-сировинні ресурси та звести до мінімуму викиди забруднюючих речовин у довкілля або й повністю утилізувати їх.

Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо впровадження стратегії сталого розвитку важливе значення мають міжнародні оцінки, які показують відповідність діяльності держави певним принципам і показникам. Такі оцінки визначаються за допомогою системи індикаторів, що якісно та кількісно характеризують процес переходу держави до екологічно зрівноваженого розвитку. Кожний індекс є середньозваженим показником, що розраховується на основі системи індикаторів. Міжнародні рейтинги є зручним інструментом для визначення місця країни у світовій системі координат. За допомогою світових досліджень можна подати та проаналізувати становище України в аспекті економічної, екологічної та соціальної сталості [2]. Аналітичне узагальнення матеріалів міжнародних рейтингів дасть можливість побачити ситуацію, що склалася під впливом соціально-економічних та еколого-природних чинників. Одними з вагомих економічних показників є індекс зростання конкурентоспроможності (GCI – the Growth Competitiveness Index), а з 2006 р. – індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index). Глобальна оцінка конкурентоспроможності дає можливість проаналізувати перспективу економічного розвитку (на 5–8 років) [4].

Аналіз рейтингу конкурентоспроможності України та ряду інших країн здійснено за матеріалами Звіту конкурентоспроможності 2011/2012 (далі – Звіт), підготовленого Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ).

ВЕФ почав розраховувати Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) у 1979 році. Україна була включена до рейтингу в 1997 році. Індекс складається з 12 субіндексів:

- державні та суспільні установи;
- інфраструктура;
- макроекономічна стабільність;
- охорона здоров'я та початкова освіта;
- середня, вища та професійна освіта;
- ефективність товарного ринку;
- ефективність ринку праці;
- рівень розвитку фінансового ринку;
- технологічна готовність;
- розмір ринку;
- удосконалення бізнесу;
- інновації.

Оцінка даних субіндексів на 2/3 складається з даних, отриманих шляхом опитування респондентів, на 1/3 – зі статистичних даних. Зважаючи на складність проведення оцінок та охоплення значного числа сфер життєдіяльності суспільства, в основу аналізу ГІК 2011/2012 покладено наявні на момент оцінки дані за 2009-2010 роки. Число країн-учасниць по відношенню до попереднього Звіту 2010/2011 збільшено зі 139 до 142 країн (включено Беліз, Йемен і Гаїті).

Загальний рейтинг очолила Швейцарія. Сполучені Штати Америки, які тривалий час залишалися лідером рейтингу, посіли п'яте місце. До десятки кращих (як і у Звіті 2010/2011) увійшли Сінгапур, Швеція, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Данія, Японія та Великобританія.

Україні, після падіння протягом двох попередніх років на 17 пунктів, у рейтингу ГІК 2011/2012 вдалося «відвоювати» 7 пунктів і зміститися з 89 (серед 139 країн у рейтингу ГІК 2010/2011) до 82 місця (серед 142 країн) (рисунок 2.1.1) [4].

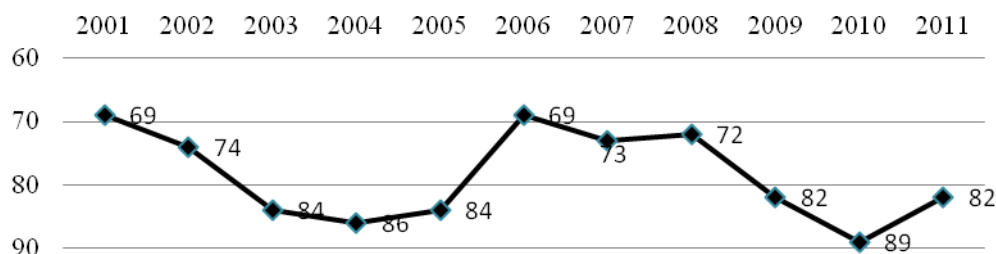
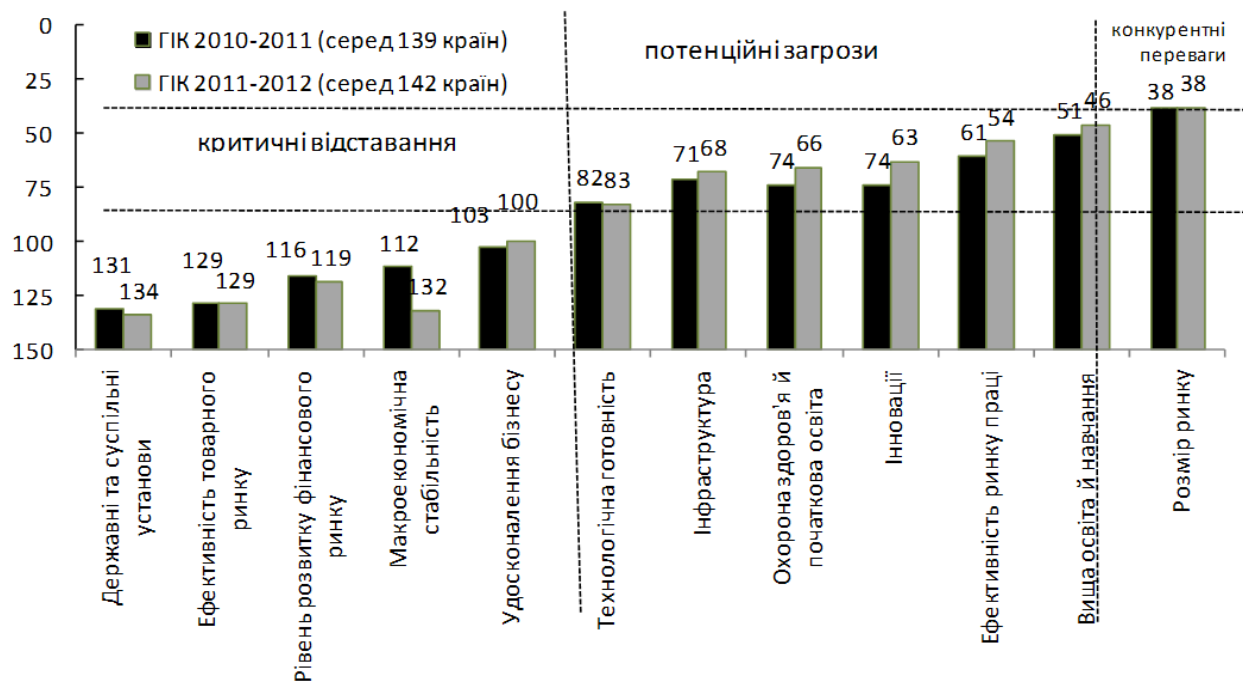


Рисунок 2.1.1 Місце України у ГІК за 2001-2011 рр.

Підвищення місця України у Глобальному рейтингу відбулося завдяки покращенню низки субіндексів, які знаходяться (за умовною класифікацією) у категорії критичних відставань (рисунок 2.1.2).



Рисунки 2.1.2 Структура ГІК України у звітах 2010/2011 – 2011/2012

Найкращий результат серед складових індексу конкурентоспроможності України продемонстрував субіндекс “Макроекономічне середовище” - зростання на 20 пунктів. Покращення даного субіндексу відбулося завдяки досягненню кращих показників розвитку національної економіки на фоні більш повільних темпів відновлення економік країн світу після фінансової кризи 2008-2009 років. Так, зростання рейтингу відбулося за показниками “дефіцит державного бюджету” (на 29 пунктів), “дисконтна ставка центрального банку країни” (на 22 пункти), “рівень внутрішніх національних заощаджень” (на 11 пунктів) та “індекс споживчих цін” (на 8 пунктів). Завдяки загальній макроекономічній стабілізації показник “кредитний рейтинг країни” зріс на 9 пунктів. Тим не менш, накопичення боргових зобов’язань у період розгортання фінансової кризи та подолання її наслідків призвело до зростання державного боргу, що негативно вплинуло на показник “державний борг” (зниження на 24 пункти).

Також у сфері критичного відставання покращилася оцінка субіндексів “Рівень розвитку фінансового ринку” (на 3 пункти) та “Державні та суспільні установи” (на 3 пункти). Отримані позитивні результати стали можливими завдяки діям Уряду України зі стабілізації ринку фінансових послуг та започаткування системної реформи в адміністративній сфері. Так, свої значення у субіндексі “Рівень розвитку фінансового ринку” підвищив показник доступності позикового капіталу (на 7 пунктів) внаслідок зростання довіри банків до позичальників та збільшенню їх ресурсної бази, а також показник присутності венчурного капіталу на внутрішньому ринку (на 2 пункти). Покращення субіндексу “Державні та суспільні установи” відбувалося в основному завдяки зростанню рівня неупередженості представників виконавчої влади (на 32 пункти), а також рівня суспільної довіри до політиків (на 7 пунктів).

Водночас у сфері критичного відставання ГІК 2011/2012 мали місце і протилежні до зростання тенденції. Так, значення субіндексу “Удосконалення бізнесу” скоротилося на 3 пункти, що пов’язано з погіршенням умов розвитку кластерної кооперації між виробництвом і науко-дослідною сферою (падіння на 13 пунктів), готовності делегувати повноваження у корпоративному правлінні (на 11 пунктів), а також сприяння розвитку підприємницької ініціативи на локальному рівні (на 9 пунктів). Без змін залишився субіндекс “Ефективності товарного ринку” (на 129 місці).

Зазначені вище індекси у сфері критичного відставання демонструють ті проблемні питання, вирішення яких є першочерговим для національної економіки України. Водночас таке підвищення має здійснюватися без втрат, які на жаль за результатами оцінки мали місце у сфері як потенційних загроз, так і конкурентних переваг.

Так, через втрату лише 5 пунктів субіндекс “Вища освіта й навчання” перемістився зі сфери конкурентних переваг у сферу потенційних загроз. На погіршення позиції України у сфері вищої освіти та навчання позначилася політика скорочення витрат на підвищення кваліфікації персоналу у вітчизняних компаніях в умовах посткризового відновлення (117 місце), низька якість шкіл професійного менеджменту (116 місце у рейтингу) тощо. Разом з цим, серед досягнень світового рівня слід відмітити продовження покращення (на 6 пунктів у ГІК 2011/2012) якості викладання математичних та дослідницьких наук (36 місце).

У сфері потенційні загрози лише субіндекс “Технологічна готовність” продемонстрував зростання (на 1 пункт) в основному за рахунок продовження розвитку ринку інформаційних технологій, а саме через покращення пропускну здатності Інтернету та його якості, а також позитивних тенденцій у напрямку впровадження підприємствами нових технологічних процесів (зростання на 14 пунктів). Інші субіндекси, що відносяться до категорії потенційних загроз, демонструють тенденцію до погіршення рейтингу, при цьому найбільшої втрати (зниження на 11 пунктів) Україна зазнала за субіндексом “Інновації” (74 місце). Разом з тим, експерти відзначили стабілізацію ситуації в інноваційній сфері за складовою “Підтримка урядом розвитку передових технологій” після її значного падіння: на 31 пункт у ГІК 2009/2010 та на 27 пунктів у ГІК 2010/2011.

Єдиним на сьогодні у сфері конкурентних переваг залишився субіндекс “Розмір ринку”, за яким Україна посіла найвищу свою позицію - 38 місце (без змін відносно рейтингу попереднього року). Тобто, потенціальні ринки збуту для українських товарів, як внутрішній, так і зовнішній, залишаються досить місткими і здатні інтегруватися у міжнародний розподіл праці на засадах конкурентного змагання.

У цілому оцінка країн світу у рейтингу конкурентоспроможності 2011/2012 відбувалася на фоні загострення нових ризиків фінансової стабільності. На початок 2011 року темпи відновлення економічного зростання у світі в цілому були досить сталими в межах прогнозованого МВФ (у квітневому прогнозі) рівня 4,4%. Але з середини поточного року спостерігалось загострення проблем

обслуговування та погашення накопичених суверенних боргів в окремих країнах Єврозони та у США, що спричинило значну волатильність на світових фінансових ринках та мало негативний вплив на розвиток світової економіки (у вересні прогноз МВФ було переглянуто у бік зниження на 0,4 в.п.). З огляду на це, більшість розвинених країн демонструє уповільнений характер «одужання». Дані процеси знайшли відображення у ГІК 2011/2012, зокрема спостерігалось погіршення позицій макроекономічного середовища у США (90 місце проти 87 у попередньому рейтингу), Греції (80 місце проти 67), а також продовжилося скорочення відставання між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, з 1,3 бали у 2005 році до 0,8 у 2011 році.

Державна політика щодо сталого розвитку повинна базуватися на таких основних принципах, які забезпечують [10]:

- збалансованість розвитку українського суспільства – паритетність економічного, соціального та екологічного складників;
- визнання неможливості тривалого поступального розвитку суспільства в умовах деградації природного середовища;
- екологічно та техногенно безпечні умови життєдіяльності населення;
- утвердження гуманізму, демократії та загальнолюдських цінностей;
- еколого - економічна збалансованість розвитку окремих регіонів та її узгодження із загальнонаціональними потребами.

Шляхи та засоби реалізації державної політики сталого розвитку в економічній та фінансовій сферах:

- сприяння макроекономічній стабілізації, вирівнювання структурних диспропорцій в економіці та соціально-економічного стану регіонів;
- забезпечення дотримання природоохоронних вимог, визначених законодавством, та відповідних санкцій під час спеціального використання природних ресурсів;
- удосконалення системи фінансово-економічних санкцій, важелів і заохочень у сфері природокористування та природоохоронної діяльності;
- розроблення науково обґрунтованої нормативно-правової та методологічної бази еколого-економічної оцінки збитків від виснаження або вичерпання природоресурсного потенціалу, забруднення довкілля та негативного впливу на довкілля виробничої діяльності;
- включення показників економічної оцінки природного капіталу і його амортизації до системи макроекономічних показників соціально-економічного розвитку;
- удосконалення системи статистичної звітності щодо стану довкілля з метою наближення її до потреб і загальних принципів економічної статистики, у тому числі запровадження національних рахунків навколишнього середовища;
- розроблення та запровадження для кожного виду природних ресурсів спеціальних рахунків з відображенням на них загального балансу обсягів даного ресурсу, ступеня його виснаження та обсягів витрат, пов'язаних з відтворенням довкілля;

- використання єдиної системи оцінки різних природоохоронних витрат: відновлення якості навколишнього природного середовища, запобігання забрудненню довкілля; відшкодування збитків, завданих навколишньому природному середовищу внаслідок надзвичайних ситуацій;
- створення системи державної цільової підтримки розвитку виробництв повного циклу відповідно до норм і правил угод СОТ;
- реалізація державної програми підтримки модернізації виробничих потужностей базових галузей економіки; забезпечення державної підтримки підприємств, які здійснюють екологічну реструктуризацію;
- запровадження систем екологічного аудиту, менеджменту, підприємництва та страхування;
- сприяння зниженню енерго- та матеріалоемності вітчизняних товарів і підвищенню їх конкурентоспроможності;
- вжиття економічних заходів щодо зменшення експорту продукції видобувних, ресурсо- та енергоємних галузей; переорієнтація експорту з сировинної складової на наукоємну та високотехнологічну продукцію;
- розроблення і поетапне впровадження нормативно-правового та методичного забезпечення, спрямованого на врахування вартості природного капіталу в ціні кінцевої продукції;
- реалізація програм енергозбереження і використання альтернативних джерел енергії, зокрема сприяння розвитку малої енергетики та відновлювальних джерел енергії;
- стимулювання впровадження енергозберігаючих технологій у галузях економіки та побуті;
- активне залучення внутрішніх інвестиційних резервів для розвитку нових перспективних виробництв;
- створення сприятливих умов для спрямування довгострокових іноземних інвестицій в інноваційну сферу;
- забезпечення пріоритетності розвитку виробництва предметів споживання та ринку послуг, орієнтованих на задоволення внутрішнього попиту;
- практичне впровадження науково обгрунтованої системи тарифікації використання природних ресурсів для забезпечення збалансованого розвитку сировинних галузей виробництва;
- удосконалення системи платежів (зборів) за спеціальне використання відновлюваних природних ресурсів з урахуванням обсягу коштів необхідного для їх відтворення;
- удосконалення державної системи екологічного нормування;
- удосконалення системи стратегічного планування і прогнозування основних складових сталого розвитку;
- реформування системи фінансування природоохоронної діяльності;
- розроблення комплексу заходів з поступового виведення з експлуатації і закриття найбільш екологічно небезпечних виробництв і виробничих потужностей у поєднанні з розв'язанням пов'язаних з цим соціальних проблем.

В даний час існує безліч національних і міжнародних ініціатив, спрямованих на розробку і використання систем показників стійкого й

безпечного розвитку. Проблемою розробки індикаторів сталого розвитку займаються Департамент політичної координації та стійкого розвитку ООН, Комісія Об'єднаних Націй з питань сталого розвитку, Науковий комітет з проблем навколишнього середовища та інші. Розробка індикаторів сталого розвитку ще далека від вирішення, проте вже запропоновані проекти індикаторів для систем різного масштабу: глобального, регіонального, національного, локального, галузевого, окремого населеного пункту. Поки всі ці розробки носять попередній характер. Основний недолік цих класифікацій полягає в тому, що безліч показників ускладнює управління ними на практиці.

Для вирішення локальних завдань сталого розвитку можливі розробки власних систем індикаторів, але обов'язково узгоджених з міжнародними стандартами та нормами. Сталий розвиток по своїй природі є процесом, який розгортається як у часі, так і в просторі.

На етапі дослідження нами розглянуто значну кількість класифікацій показників, що застосовуються для оцінки рівня соціально-економічного розвитку, прогнозування соціально-економічного розвитку, оцінки соціально-економічного потенціалу, економічного зростання, економічної безпеки, сталого розвитку країни, регіону, міста. Можна зробити висновки, що принципами побудови системи показників для цілей прогнозування стійкості соціально-економічної системи повинні стати:

- відповідність загальної методології побудови статистичних показників, що використовуються у вітчизняній та міжнародній статистиці;
- забезпечення єдності методології побудови наскрізних показників, їхньої порівнянності з аналогічними показниками системи державної централізованої статистики;
- задоволення потреб місцевих органів самоврядування в якісній та оперативній інформації, що відображають основні соціально-економічні явища і процеси регіональної освіти;
- відповідність змісту і складу системи показників зонам уваги і спостереження, особливостям і положенню регіональної освіти;
- забезпечення багатомірності вимірювання;
- врахування особливостей структури підсистем;
- надання можливості побудови та інтерпретації інтегрального показника;
- забезпечення доступності інформаційних джерел і простоти вимірності характеристик;
- можливість направлення управлінських рішень до досягнення мети.

Стратегічне управління сталим розвитком концентрує увагу на пошуку нових можливостей у конкурентній боротьбі, охорони природи, задоволенні соціальних потреб суспільства. До критеріїв його ефективності можна віднести своєчасність і точність реакції організації на нові запити ринку, суспільства і екосистеми.

Виникає необхідність розробки підходів до формування системи показників, яка б задовольняла багато вимог: надавала характеристику основних сфер діяльності та не була надто перевантаженою другорядними показниками; надавала б можливість оцінити та проаналізувати нематеріальні

активи, якість взаємодії підприємства із елементами зовнішнього середовища завдяки використанню системи відповідних показників поряд із звичними фінансовими та техніко-економічними показниками; враховувала пріоритети та відповідає обраній стратегії як підприємства загалом, так і конкретного структурного підрозділу та працівника.

Поступове підвищення вимог до соціально-орієнтованої діяльності організацій має місце у всіх промислово розвинених державах. Цей процес супроводжується одночасним впровадженням систем стимулювання традиційної фінансової звітності корпорацій та розширенням її за рахунок включення в неї інформації нефінансового характеру. У деяких випадках такі заходи продиктовані екологічною та соціальною політикою держави, в інших - тиском з боку інвесторів, що зацікавлені в процесі регулювання ринку, отримувати більш чітке уявлення про показники діяльності організацій. Протягом найближчих років урядові ініціативи, пов'язані з розширенням показників корпоративної звітності, неминуче будуть поширюватися в нових країнах і регіонах.

Оскільки сталий розвиток стає загально визнаною основою політики і корпоративної стратегії, все більше число організацій береться за практичну реалізацію даної концепції. Відповідно, розробка єдиної системи показників сталого розвитку стає все більш актуальною, особливо в умовах глобалізації економіки.

Література: 1 Гиросов Э. В. Мир в поисках концепции устойчивого развития / Э.В. Гиросов, Г. В. Платонов // Вестник Московского университета. - Серия 7. - Философия. - 1996. - № 1. - С. 3-14. 2 Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Дейлі Г.; [пер. з англ.]. — К.: Інтелсфера, 2002. — 312 с. 3 Деркач М.І. 1 Концепт сталого розвитку як домінуюча ідеологія людської цивілізації у ХХІ ст. / М.І. Деркач // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. - 2009. - Випуск 3/1 - С. 185-191. 4 Конкурентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах [Електронний ресурс]. / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України - Режим доступу: www.me.gov.ua/control/.../main?art_id.. 5 Концепция устойчивого развития [Електронний ресурс]. / Режим доступу: www.cosd.ru/index.php?option=com_content&view...id=5. 6 Кулясова А.А. Социально-экономический анализ экологически устойчивого развития. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ред. Н.В. Пахомова. - СПб : СПбГУ. - 2001 - 140 с. 7 Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління: [монографія] / О.Г. Осауленко. - К. : Інформ.-видавн. центр Держкомстату України, 2000. - 177 с. 8 Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник / Под ред. проф. Л.Г.Мельника (Украина) и проф. Л.Хенса (Бельгия). - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. - 1120с. 9 Сторожук А. Сталий розвиток економіки: історико-теоретичний аналіз / А. Сторожук // Вісник Львівського університету. - вип. 40. - 2008. - С. 233-237. 10 Стратегія сталого розвитку України [Електронний ресурс]. / Режим доступу: www.doipppo.dp.ua/.../096_Стратегія%20ст. 11 Сущность устойчивого экономического развития [Електронний ресурс]. / Режим доступу: www.kgau.ru/distance/ur_4/ekology/cont/2-1.html. 12 В. Трегобчук Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. — 2002. — N 2 - С. 16-24. 13 Хикс Джон Теория экономической истории. Пер. с англ. 2-е стереотип, изд. / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева - М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2006. - 224 с. 14 Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер - М. : Прогресс - 1982. - С.154. 15 Шевчук В. Глобальна місія України і національна модель сталого розвитку / В. Шевчук // Економіст, 2006. - №1. - С.62-65.

Розділ 2.2 Інституціоналізація управління розвитком корпоративного сектору

Сьогоднішнє суспільство, яке стрімким і невідповідним способом перейшло від адміністративно-інфантильного соціалістичного укладу до девіантної поведінки, визнається в трансформаційних країнах як вкрай конфліктне, не готове до дотримання норм розвиненої ринкової поведінки. Про негативну оцінку національного ділового середовища наголошують безліч західних та національних експертів-аналітиків. Цьому дерегуляційному феномену існують чисельні пояснення, надані на основі різних підходів: біологічного (Ч.Ломброзо), психологічного (З.Фрейд), соціологічного (Е.Дюркгейм) – а також їх чисельних послідовників та прихильників. Але розгортання нової фази конфлікту на фоні поширення масштабів світової фінансової кризи, що посилене тривалою рецесивністю національної економіки, наростанням соціального невдоволення засобами виходу із кризового стану, змушують до розгляду протистояння суспільства та державного управління (в ідеалі) із системою набуття корпоративної ефективності некоректним (конфліктним) способом.

Пошук стабільних джерел для розвитку, забезпечення економічної стабільності традиційно концентрувався навколо капіталу, накопичення – джерела економічної діяльності та зростання багатства (Д.Юм, А.Сміт). У зв'язку з цим, процеси накопичення мали завдання підтримки господарчої діяльності (А.Маршалл). Після великої депресії засновники нових економічних теорій наголошували на короткострокових термінах накопичення (Дж.М.Кейнс, К.Кларк). Згодом, ідея перегляду ранніх теорій трансформувалась у необхідність використання важелів технічного прогресу (Р.Слоу, Р.Лукас, Р.Харрод). У свою чергу, вплив технічного прогресу на економічний розвиток трансформувался в прогрес знань про управління та організацію (Е.Денісон), який дав життя теоріям впливу соціального капіталу та розвитку людського ресурсу, а також підходам більш прагматичного порядку – формування соціально адекватних засобів управління та менеджменту (Йоргенсон, Барроу). Останній напрямок розпався на гілку інституціоналістів-ідеалістів (Д.Норт, О.Уїяльмсон) та інституціоналістів-регуляціоністів (Рамей, Палаг, Ейсмоглу), що модифікували свої ранні роботи після досліджень управлінської специфіки забезпечення росту в трансформаційних та постколоніальних країнах.

На базі цих досліджень були отримані висновки, що «інститути терплять крах вже унаслідок того простого факту, що ринкову економіку нав'язують суспільствам, які мають принципово іншу організацію; що перетворюють працю і землю на товар, або, що всі без виключення культурні інститути органічного суспільства ліквідуються» [1].

Специфіку досягнення росту було досліджено на двох кластерах країн: тих,

що доганяли лідерів і тих, що поглиблювали відставання. Процес зростання відставання пов'язано з нерозвиненістю фінансових ринків, необхідністю залучення інвестицій, стимулювання підприємницької ініціативи, інноваціях та використанні можливостей фондового ринку. Розвиненість фінансових ринків асоціювалась із забезпеченням конкурентоспроможності. Але дослідження наслідків першого десятиліття впровадження ринку у трансформаційних країнах та розвиток регуляторної політики в Європі продемонстрували значущість корпоративного сектору у досягненні кращих темпів розвитку. За цим показником найліпші виміри були отримані в Німеччині, Франції, США, Англії, Данії та Бельгії. Кувейт займав лише 63 місце, а Індія – 57. В якості таких, що подають надію на створення умов до подолання розриву названі Гана, Заир, Сьєрра-Леоне, Ліберія.

Ефективна модель корпоративного управління визнана головною інституціональною складовою економічного росту. У зв'язку з цим дещо відрізняються підходи в реформуванні корпоративного управління:

- реформа ради директорів (англосаксонська модель);
- посилення впливу приватних та інституціональних акціонерів (як відповідь на глобалізаційні виклики);
- розробка законів про компанію та групи компаній (для країн континентальної Європи, із нахилом до офшоризації національного корпоративного середовища);
- співробітництво з найманими працівниками та захист прав міноритарних акціонерів (в інтересах абсолютизації зацікавленості всього суспільства в економічному рості);
- пріоритет законів ринку над законодавчим регулюванням (оформлення практики у норми закону після її становлення та закріплення на секторі ринку).

Поряд із усвідомленням того, що досконалої моделі корпоративного управління в ринковому просторі все ще не знайдено, в органах державного управління проявляються дві протилежні тенденції: з одного боку - гальмування позитивних змін на рівні компаній, і з другого - хронічне відставання при вирішенні нагальних проблем корпоративного управління та регулювання корпоративного середовища.

Ця тенденція має шанси стати лінією розриву у національному корпоративному секторі. Адже, частина компаній, що отримали преференції від держави на старті і тепер виходять на світовий корпоративний ринок як повноцінні гравці трансформуються в напрямку забезпечення адекватності з міжнародними нормами стандартами корпоративного управління, а решта, так би мовити, корпоративна подушка, - стають заручниками нерозвиненої системи державного управління корпоративним сектором та національним діловим середовищем.

За визнанням провідних аналітиків та практиків, що досліджували у різні періоди комплементарність соціо-економічних та корпоративних систем, фактор влади в корпоративному середовищі визнається як ключова умова функціонування організації [2, с.18-24]. Після досягнення високого рівня консолідації фінансових активів ефективно управління ними, збереження

доступу до формування рентного маржинального доходу досягається за рахунок переведення матеріальної потужності у владний контроль. Між цими двома етапами існування корпоративної влади існує перехідний період – період трансформації доступу у набуття контролю за бізнес середовищем.

Трансформаційні економіки пройшли непростий шлях роздержавлення та приватизації і знаходяться зараз у процесі впровадження принципово нової системи управління відносинами та розвитком. Цей процес має два вектори впливу: з одного боку – це міжнародні чинники, ініційовані виходом на міжнародні ринки; з другого – це процеси державного стимулювання розвитку корпоративного середовища. В розвиненій Європі, признана головним регулятором розвитку збалансована інституціональна система. Проте практичне втілення інституціонального підходу має кардинальні відмінності, що покладені у основу конкуренції між Старим та Новим світом, а також розбіжностей позицій у Євроспільноті: фінансові механізми та державна регуляторна політика. Перша із них стала ґрунтом для розвитку маніпулятивної економіки та глобалізму, друга – для відновлення національних державних інтересів та подолання конфліктів. Але у обох випадках характерно розвинене законодавче забезпечення.

Для маніпулятивної економіки притаманним є використання можливостей законодавчої підтримки надприбутковості, формування нових джерел невикористаних статків, легалізації тіньового капіталу та прав на отриманні рейдерським шляхом майнові активи. Тому, на наш погляд, етап формування контролю над системою національного законодавства об'єктивно обумовлений не тільки характером розвитку корпоративного сектора, а і обраною системою ринкової регуляції.

Взаємозв'язок економіки та права розкривається за допомогою аналітичної економіки, яка компенсує недоліки ринкової економіки за допомогою системи правових обмежень. Результатом означеного альянсу економічна теорія права має вдосконалити методологію нормативного нівелювання негативних ефектів секторальної оптимізації капітальних ефектів. Економічна поведінка потужних корпоративних структур та мажоритарних власників трансформується із вольових актів в законодавчі норми, які закріплюють корпоративну фінансову міць у законодавчу владу. Означені процеси відбуваються в усіх трансформаційних суспільствах.

Проте в національній законодавчій практиці відсутні визначення та спеціальне законодавче регулювання з питань діяльності та роботи корпоративного сектору. За оцінкою параметрів досконалості корпоративного сектора визначається місце держави у світовому ринковому господарстві та її перспективи нарощування конкурентного потенціалу. Державний вплив на напрямки його розвитку вважається у світовій ринковій практиці головним чинником досягнення соціально-економічної стабільності та високих темпів розвитку.

В законодавстві ЄС регламентація діяльності корпоративного сектору має дещо укрупнений підхід і носить характер директив. Головна увага приділяється транснаціональним статутним та контрактним структурам ЄТ (європейське товариство) та ЄКТ (європейське кооперативне товариство),

вплив яких виходить за межі національного ринку. 87% вимог ЄС до законодавчої трансформації в Україні (13 з 15 пунктів) стосуються діяльності корпоративного середовища.

Оцінка досконалості корпоративного сектору в ринковому форматі складається з декількох параметрів:

- якість ділового середовища (законодавство про компанії, в т.ч. норми відкриття, закриття, банкрутство, дозвільна та ліцензійна система, реєстрація власності, її захист та правила перебігу, регулювання секторального бізнесу, законодавство з регулювання правил найму робочої сили, доступ до фінансового ресурсу, кредитування, інвестування, випуск та обертання цінних паперів, оподаткування, правила ведення зовнішньоекономічної діяльності, контрактна культура, достовірність інформації, контроль та аудит);
- інституціональний вплив (системність та напрямок законодавчих трансформацій, наявність механізмів, структур, інструментів та спроможність органів управління забезпечити баланс інтересів учасників корпоративних відносин) ;
- ступінь адаптації національного законодавства до норм розвиненого ринкового суспільства (визначеність міжнародної економічної політики суспільства, наявність плану адаптації та спроможність його реалізації, систематизація та ранжування завдань адаптації законодавства відповідно до можливостей та потреб внутрішнього національного розвитку).

На сьогодні корпоративне право України знаходиться на одному з найскладніших етапів свого розвитку. За даними Міжнародної фінансової корпорації та Світового банку діяльність щодо покращення умов ведення бізнесу здійснювалась у 131 країні світу. Рівень проведення реформ збільшився на 20 % у кризовій ситуації. Перше місце вже 4 роки належить Сінгапуру. Перелік ведучих країн, що здійснюють реформування для покращення діяльності у бізнес-середовищі очолюють Руанда, Єгипет, Білорусь, ОАЕ, Молдова, Ліберія, Македонія, Таджикистан, Киргизстан та Колумбія. Україна віднесена до десятки країн, де в останні роки законодавче регулювання та державне управління розвитком погіршилось.

Його стан характеризується відсутністю єдиної термінології; декларативністю, невизначеністю та суперечливістю багатьох норм; штучністю більшості правових приписів. Значна частина правових норм, що регулюють діяльність корпоративного сектора, не відповідає вимогам часу, а тому потребує серйозного перегляду.

Діяльність корпоративного сектора в Україні регулюється підприємницьким правом, до складу якого входять норми, які безсистемно “розкидані” по різних статтях цивільного, кредитно-фінансового, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства.

Головними проблемами на рівні компаній корпоративного сектора на поточний час вважаються:

1. Недостатня урегульованість стосунків із приводу *відносин власності* та її перебігу. Саме в цій сфері існує найбільша кількість корпоративних конфліктів. Найбільші з них викликані процесами консолідації власності, відсутністю

визначеності держави у праві доступу тіньового та спекулятивного капіталу (у Великобританії та ЄС діє норма, яка при купівлі пакету акцій від 2% вимагає надання підтвердження легальності доходів та отримання дозволу на викуп від антимонопольного регулятора).

Проблеми власності в корпоративному секторі концентруються навколо:

- перерозподілу часток у статутному капіталі акціонерних товариств. Зміна структури капіталу здійснюється на користь окремих акціонерів за рахунок надання їм переважного права придбання додаткових емісій акцій, чого паралельно позбавляється інша група акціонерів. У процесі перерозподілу використовуються механізми дискримінаційного або преференційного перерозподілу статутного капіталу через придбання емісії у розмірах, що не відповідають частці покупця у статутному капіталі акціонерного товариства; зменшення частки пересічних акціонерів;
- використання контролю над органами управління компанією, як спосіб контролю грошового потоку без статутного пріоритету. В цьому випадку боротьба відбувається між стратегічними акціонерами, які мають приблизно однакові частки у капіталі або портфельними акціонерами з метою забезпечення свого представництва.

2. *Відсутність чітких недвозначних внутрішніх процедур та регламентів*, в тому числі і на злиття та поглинення. В якості інструмента використовуються:

- низка паралельних зборів, іноді навіть діють декілька Голів Правління;
- ігнорування загальних зборів з метою їх зриву;
- учасниками та ініціаторами корпоративного конфлікту стають обласні та міські державні адміністрації, які приймають сторону учасника, що обіцяє більший рівень податкових та спонсорських відрахувань до місцевих програм. При цьому їх мета зосереджується не тільки на адмініструванні (ВАТ “Рівнеазот” втратило весь склад Правління через пряме розпорядження РДА щодо його звільнення, тиск із приводу заміни акціонерів за рахунок примусової імплантації стороннього інвестора; більше року відбувався тиск на ЗАТ “Вовчанський масло екстракційний завод” головою ОДА з вимаганням введення стороннього інвестора з мажоритарними правами);

3. *Організаційні проблеми*. Проведення реструктуризації корпорації, зміна форми її ринкового існування супроводжується цілковитим знеціненням вартості акцій однієї групи акціонерів і встановленням контролю над бізнесом із боку другої. Реструктуризація відбувається трьома основними шляхами з модифікаціями: консолідація пакетів акцій, що належать керівництву та працівникам у новій організації, що дає можливість перекачувати активи за межі підприємства, а згодом за допомогою використання реєстратора - заміни власників; обмін цінних активів підприємства на корпоративні права у створених нових акціонерних товариствах, від участі, в яких частина акціонерів просто усунена; передача майна в оренду. Цей шлях залишається ефективним уже багато років.

Останнім часом активну участь у перерозподілі власності та набутті контролю приймають фінансові структури та оператори цінних паперів.

Головними інструментами втручання є конвертація боргів у частку в статуті, поза дозвільний продаж активів та майна через інструмент преференційного продажу банківської або податкової застави.

4. З метою перерозподілу статутних прав використовуються *позовні права міноритарних акціонерів* для набуття переваг у вирішенні спорів через судові інстанції.

5. В якості дієвого маніпулятивного інструменту в корпоративному секторі використовується процедура *фіктивного банкрутства* фінансових систем. Часто банкрутство, як і реорганізація стають засобом звільнення від обтяжливих фінансових зобов'язань, уникнення правил та процедур.

В результаті масового розповсюдження методів маніпулятивної реструктуризації виникла послуга “дружній кредитор”, який порушує справу про банкрутство, допомагає конвертувати борг та надмірні штрафні санкції у готівку чи рахунок за межами або майно. Виплати здійснюються виключно “дружньому кредитору”. Цей вид послуги був започаткований у системі фінансового асистування, який пропонували як додатковий бонус у разі страхування або консультційного обслуговування фінансові асистенти, інвестиційні банкіри та іноземні страхові компанії.

Створенню цілої касты таких операторів сприяло національне законодавство, адже при порушенні справи про банкрутство діє вимога надати суду докази, що кредитор вже мав досвід судового стягнення боргів із цього боржника, справа про банкрутство починається після проходження етапу спроби списання коштів із рахунку боржника. Така етапність у судочинстві дає можливість відкрити “чисту фірму” і продовжувати паралельну роботу. Процедури встановлення факту навмисного доведення компанії до банкрутства процедурно обтяжливі й економічно не вигідні, адже вартість роботи агента по досліджуванню становить 200 долл – 1 година, а вартість штрафу з топ-менеджера дорівнює від 750 до 2000 неоподаткованих мінімумів (12,75-34 тис. грн.) (ст. 218-220 КК). З методів фінансового асистування та податкової оптимізації склалась вітчизняна система рейдерства та корпоративно-адміністративного захоплення діючих та рентабельних підприємств. Національне законодавство залишає поза увагою цей напрямок уже біля 10 років.

В розвинених ринкових країнах існує атиофшорне, антидемпінгове, антитрансферне законодавство і увага суспільства до засобів контролю за діяльністю корпоративного середовища в кризовій ситуації тільки посилюється. Корпоративний сектор пропонує велику кількість різноманітних та легальних засобів отримання неоподаткованого доходу в умовах вільної ринкової економіки. Це й отримання доходу за преференційними акціями, укладення угод кептивними страховими компаніями холдингових міксів або дочками-резидентами потужних іноземних страховиків, механізми гарантії та позички, обмін цінними паперами, використання колективних рахунків, використання зон вільної торгівлі, сумісних підприємств – із метою виходу з національної території оподаткування, борговий своп, фіктивне банкрутство, методи злиття та поглинення із заниженою або завищеною ліквідністю, реструктуризація, злиття або короткострокове наповнення активів, використання позабалансових

відділень фінансових установ, відверте використання європейських міксерних схем із використанням проміжних холдингів, створення дочірніх компаній транзитного типу, трансферпрайсінг, смерфінг, обмінні угоди та багато інших.

Специфіка діяльності світового фінансового сектору сприяла створенню та розвитку офшорних клірингових центрів, транснаціональних схем легалізації тіньових грошових потоків. Особливо це стає помітним в часи розгортання кризи, коли власник фінансової установи воліє вивести особистий капітал замість проводити антикризове управління. Практично за кожним випадком банкрутства, стрімкого продажу або злиття фінансової установи знаходиться корпоративна схема з виведення власності з податкового поля. Найбільш активно використовувались кореспондентські рахунки банків “Приватбанк”, “Надра”, “Правекс”, “Слов'янський” та інші. Професійна досконалість менеджера з корпоративного управління стала вимірюватися вмінням знайти прогалину у процедурі, законодавстві та стику правового поля для вирішення завдання власника, як на внутрішньому так і міждержавному рівні.

Нормативна прогалина з регулювання діяльності корпоративного сектора економіки перешкоджає пом'якшенню впливу світової кризи на національну економіку та не дозволяє швидко й ефективно використати потенціал українського господарства та суспільства. Не вдаючись до перегляду помилок українського суспільства та державного менеджменту в процесі побудови національної ринковості спробуємо встановити характер та напрямки дій у корпоративному секторі за останній кризовий період. Метою цього аналізу є спроба прогнозування можливостей та строків подолання кризи в нашій країні за рахунок інституціональних інструментів.

В результаті проведення щодвотижневого моніторингу законопроектів економічного спрямування виявлені два періоди нормативного впровадження, які відрізняються за характером свого впливу на господарський сектор країни: до лютого 2010 року та за 2010 -2012 рр (таблиця 2.2.1).

Економічна політика держави на протязі V та VI сесії була представлена 934 законопроектами та змінами до діючих законів. Проте оздоровлення економіки і її найважливішої частини банківсько-фінансового сектора залишається без конструктивних важелів впливу. Практично використовується вже пройдений у 90-ті роки інструмент – перекладання тягаря на все ще працюючі господарчі суб'єкти. Методи формування ринкового простору залишаються преференційними та лобістськими без врахування соціальних наслідків та можливих суспільних реакцій. Крім того, за період діяльності Верховної ради 5 та 6 скликання зареєстровано 456 законопроектів та змін до них з приводу регулювання підприємницької діяльності, із яких прийнято 49 або 10,7%. За умов законодавчої безсистемності у сфері регулювання активного розвитку набула підзаконна нормотворчість: лише за період з 01.07.2007 по 01.07. 2009 рр. було прийнято понад 450 підзаконних нормативних актів з регулювання умов підприємницької діяльності (без урахування змін у податковій та банківсько-фінансовій сферах). Відносно господарського сектора в країні *економічна політика* зосереджувалась навколо приватизації та

регулювання правовідносин власності. В період з 2007 по 2009 рік зареєстровано 168 законопроектів, прийнято 13 законодавчих норм (7,7%). Регулювання стосувалось виключно питань продовження процесів роздержавлення. Але, треба враховувати що найбільш серйозною проблемою в означеному напрямку залишається поза правовий метод набуття власності на мікро та макрорівнях, упорядкування процесів переходу прав, стримування грін-мейлу у корпоративному секторі (це питання намагається впорядкувати лише 1 законопроект галузевого рівня 3011 – щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств).

Таблиця 2.2.1

Напрямки економічної політики в національній законотворчості

	2007-2009рр.*		2010 -2012рр.****	
	Прийнято,%	Напрямок впливу	Прийнято,%	Напрямок впливу
Приватизація, регулювання правовідносин власності**	7,7	Поза правовий метод набуття власності та переходу прав на мікро та макрорівнях		Впровадження державного реєстру, прозорість процесів реєстрації
Податкове регулювання прибуткової діяльності	13,3***	Забезпечення наповнення та зв'язування бюджету		Перенесення опозиційної боротьби на економічне законодавство
Галузеве спрямування	14,4			Використання галузевого засобу реалізації вузьких інтересів

* Відкликано, відхилено та повернуто суб'єкту законодавчої ініціативи від 50 до 90% законопроектів. Вплив політичного фактора та конфлікт бізнес-інтересів призвів до стагнації у просуванні України в напрямку ринкового реформування національного суспільства та створення інституціональних засад для розвитку економіки.

**Характерною особливістю регулювання питань власності є вибірковий підхід у рішеннях та відсторонення від завдань впровадження світових норм перебігу власності на рівні компаній (лише 4 законодавчі норми намагаються врегулювати це питання). Законопроекти, які намагаються впровадити у регулювання системність та визначені критерії – здебільшого відкликані, відхилені, перебувають декілька років на розгляді у комітетах або не доходять до сесійної зали.

*** Період активної маніпулятивної практики, конфлікту інтересів експортерів та імпортерів, використання преференцій за ситуативним принципом та доступом на можливості впливу. Особливо ця тенденція прослідковується з початком світової фінансової кризи та вступом країни до СОТ.

**** Період посилення економічно виправданої, системної або пакетної дії, направлені на відновлення економічної потужності реального корпоративного сектора.

Треба відзначити, що 2008-2009 рік характеризується зростанням активності щодо мораторію на роздержавлення та повернення частини майна в управління держави 11%, що є наслідком суспільного невдоволення приватним менеджментом, зростанням процесів рецесії та погіршенням загального економічного стану в країні. Характерною особливістю регулювання питань власності є вибірковий підхід у рішеннях та відсторонення від завдань впровадження цивілізованих норм перебігу власності на рівні компаній (лише 4 законодавчі норми намагаються врегулювати це питання).

Головним чинником, що перешкоджає стабілізації норм інституціонального впливу є, на наш погляд, конфлікт інтересів та векторів впливу, відсутність

визначеності щодо тактичних методів досягнення мети, протистояння політичних та владних сил, відсутність концепції та стратегії розвитку економічної складової суспільства. Головним чинником загострення проблем є різнонаправленість зовнішніх вимог та внутрішніх потреб.

Стан сучасного українського корпоративного права може бути визначений як:

- безсистемний у розвитку (відсутність єдиної концепції формування корпоративного законодавства та загальної методології); штучний характер більшості правових приписів; неврахування сучасного досвіду правового регулювання, тенденцій глобального реформування корпоративного права; запозичення закордонного досвіду без чіткого розуміння мети регулювання; низький рівень юридичної техніки (відсутність єдиної термінології, суперечливість норм, наявність великої кількості дублюючих одна одну норм, юридична невизначеність норм, їхня декларативність);
- в українському корпоративному праві взагалі немає багатьох класичних правових інститутів, без яких будь-яка модель регулювання корпоративних відносин є дефектною;
- відсутність диференційованого підходу до визначення правового статусу.

Проте якість такої діяльності за умов відсутності єдиної концепції формування законодавчої бази; надмірне захоплення запозиченням закордонного досвіду без чіткого розуміння мети регулювання; відверте ігнорування основних вимог законодавчої техніки, негативним чином впливає на якість законодавчого регулювання національного економічного середовища. Як наслідок, парламентом ухвалюється тільки один законопроект із запропонованих десяти. Варто відзначити, що прийняті за таких умов закони в цілому негативно сприймаються у підприємницьких колах. Ефективність їх регуляторної діяльності дуже низька.

Країни ЄС є лідерами у русі реформування економічного та корпоративного законодавства – за даними Світового банку із 10 країн світу, у яких найбільш активно відбувається регуляторна реформа, з яких 6 є членами ЄС (Словаччина, Бельгія, Фінляндія, Литва, Польща, Іспанія).

В ситуації, що склалась в Україні, “косметичними” заходами запровадження ефективно діючого корпоративного законодавства, як уявляється, неможливо. Має бути проведена його комплексна фундаментальна реформа. При проведенні останньої необхідно опрацювати всі основні інститути корпоративного права, не зважаючи на галузеву належність тих чи інших норм, із метою забезпечення максимальної ефективності законодавства. Очевидно, що зазначена реформа має стати складовою глобальної регуляторної реформи, яка активно відбувається наразі у багатьох країнах світу.

Подальший ринковий розвиток трансформаційних економік не може бути забезпечений десятком провідних корпоративних структур. Стабілізація відносин суспільства та корпоративного сектору потребує впровадження законодавчого становлення системи державного регулювання ринку та посилення ведучої ролі держави в управлінні напрямками розвитку корпоративного сектора. Мета може бути досягнута за рахунок унормування

посилення ваги дозвільної та реєстраційної системи, посилення відповідальності внутрішнього менеджменту та власників за маніпулятивні методи діяльності господарчого об'єкта.

Завдання подолання рецесивності в національній економіці, запобігання подальшому розвитку кризовості викликає потребу посилення уваги до роботи реальної економіки, зокрема, її корпоративного сектора. Як показало дослідження Азійської, Аргентинської та Російської (1997 – 1998 рр.) криз, незважаючи на різні причини їх виникнення, всі вони народились на рівні корпоративних відносин і ефективно були подолані також за рахунок корпоративних інструментів. За підсумками незалежних аналітиків у найближчі 3-5 років ще буде використовуватись інструмент консолідації, на протязі 10 років – відбудеться поглинання українських виробників транснаціональними компаніями. Надмірна консолідація національної власності (50 сімей контролюють 99% обсягу національного ВВП) становить загрозу для збереження національної економічної безпеки на перспективу.

Хоча нормотворча активність переважно була зосереджена в Парламенті діяльності (73,4%), Кабмін та Президент приймали значно активнішу ніж у попередньому періоді участь у процесі законодавчого сприяння подоланню кризових явищ - 26,7% та 5,9% відповідно. За напрямками регулювання переважна більшість законотворчої уваги була зконцентрована на галузевих та комерційних преференціях (41,7%), регуляторна політика та фіскальні засоби вирішення питань майже ідентичні: 32% та 26%; соціальний чинник в антикризовому регулюванні займає – 20%; державна економіка та контроль за діяльністю у корпоративному секторі – 11,9% та 7,1%; а захист власності – 4,8% та регулювання менеджменту – 2,4% у загальних обсягах діяльності.

Підсумовуючи основні результати аналізу та постійного моніторингу розвитку національного законодавства зазначимо, що впровадження командного підходу в законотворчість вже приносить перші позитивні наслідки - посилення результативності регулюючого впливу. Командність у законотворчості та реалізації норм у реальній економіці створює реальне підґрунтя для досягнення обраних параметрів економічного росту та суспільного розвитку.

Оскільки системою реалізації влади в корпоративному секторі є договір, тому логічно очікувати з боку суспільства та держави конвертації поступок у системі розподілу та економічній активності в стандартизовані умови економічної взаємодії триграми: суспільство-державна- корпоративний сектор.

Таким чином, класична теорія Дж.Бьюконена відносно добровільного договору між державою та громадянами має бути скоригована відповідно до специфіки трансформаційних економік. Інституціональна теорія попереджає лише щодо розмивання прав власності в державному секторі, ми наголошуємо на дещо відмінному аспекті, характерному для етапу прискореної трансформації: розмиванню державної власності та суспільних прав та отримання неадекватних доходів. Слабкість інституціональних позицій у трансформаційних економіках призводить до ревізії критеріїв ефективності держави та можливостях зміни їх у необхідних параметрах через інструменти корпоративізованої правової політики.

В означених умовах держава стає засобом забезпечення збалансованості вимог корпоративного сектору до збереження надприбутковості та потреб суспільства у трансакціях для підтримки розвитку. Саме на цій площині вона має вирішувати конфлікт між економічною потребою акумуляції влади для корпорації та законодавчим закріпленням суспільних прав. Але ефективність державного управління безпосередньо залежить від рівня адекватності створеного в рамках нормативного підходу організаційно-правового механізму нівелювання конфлікту. Регулювання діяльності в корпоративному секторі здебільшого концентрується навколо вдосконалення процедурної частини і майже зовсім не торкається унормування системи корпоративних взаємовідносин як у структурі, так між ними.

Стабілізація відносин суспільства та корпоративного сектору потребує законодавчого впровадження системи державного регулювання ринку та посилення ролі держави в управлінні напрямками розвитку корпоративного сектору. Мета може бути досягнута за рахунок унормування дозвільної та реєстраційної системи, посилення відповідальності внутрішнього менеджменту та власників за маніпулятивні методи діяльності господарчого об'єкта.

Вирішення поточних завдань із доступу до секторів прибутковості перетворює корпоративний сектор на осередок консервації нормативної стагнації. Ми вважаємо, що саме за рахунок впливу корпорацій на систему державного управління створюється база для економічної рецесії, а реалізація корпоративної влади через нормотворчість стає основою затримки у розвитку самого корпоративного сектору, його відставання від світових тенденцій трансформації у суспільно адекватних параметрах.

Нерозвиненість корпоративного законодавства негативно впливає на включення потужних господарських структур у міжнаціональні зв'язки, які замість створення ефективних альянсів вдаються до інструменту безпосередньої присутності. Типовими причинами, які не дозволяють реалізувати потенціал об'єднання зарубіжних компаній, є розбіжність у підходах до управління; несхожість корпоративних культур; відсутність планів для до- і післяінтеграційного періодів; недостатня увага до поточного бізнесу або критично важливих завдань інтеграції; низький рівень управління ризиками; нереалістична оцінка затрат, строків і перешкод; неефективне управління програмою інтеграції після укладення угоди.

Таким чином, розвиток стандартів корпоративного управління та корпоративного менеджменту безпосередньо пов'язаний зі стратегічним завданням розвитку.

За даними компанії Standard&Poor's лише 27% компаній в трансформаційних країнах визнають необхідність переходу до публічної системи корпоративного управління і не бояться проблем, пов'язаних із розпиленням пакету акцій, і лише 15% компаній визнають необхідність та практичну результативність впровадження Кодексів корпоративного управління, Кодексу корпоративної культури компанії, а на рівні держави – Кодексу інвестування та Кодексу злиття та поглинення. Вихід на лістинг,

структура власності, відносини з інвесторами, виплати бонусів менеджменту стали для них уже реальністю. Середній рівень прозорості підвищився з 40% в 2004 році до 50% - в 2006 році, проте рівень розкриття інформації залишається не достатньо повним – 40-70% у лідерів і лише 10% – у пересічних компаній.

Середній рівень розкриття інформації в українському корпоративному секторі знаходиться на рівні компаній Латинської Америки. За даними Deloitte основним напрямком збереження таємниці залишається інформація щодо реального власника та залучених осіб. Розкриття інформації набуває ваги лише для компаній, що виходять на ринки цінних паперів світу, а вони формують до 90% кластеру ліквідності корпоративного сектора – для них ступінь прозорості є запорукою залучення інвестування.

Для національного корпоративного середовища злиття функцій менеджменту та власності стає основним чинником існування “кишенькових” рад директорів, здійснення управління компанією та колективом у режимі створення конфлікту на мікро- та макрорівні. Практично відбувається взаємна нейтралізація законодавчих норм та авторитарного стилю управління власників, декларування наближення національного корпоративного середовища до менеджерських стандартів розвиненої Європи та збереження конфліктно-маніпулятивних тактик у реальній діловій практиці. Це означає актуалізацію основної дилеми корпоративного управління: необхідності підвищення державно регулятивних функцій щодо діяльності крупних акціонерів, засобів ринкового та внутрішнього маневрування менеджменту.

Аналіз далеко не повного переліку регулюючих документів дозволив зробити висновок щодо постійного існування зони конфлікту на всіх рівнях системи корпоративного управління та корпоративного менеджменту, оснований на матеріальних інтересах. Єдиним ефективним засобом його стримування залишається розвинена система контролю внутрішнього (внутрішній аудит, внутрішня служба безпеки, внутрішня комісія з примірення, тощо) та зовнішнього контролю. Звичайно це означає посилення регуляторних функцій держави, силових установ, розширення апарату та рівня професіоналізму держслужби з паралельним створенням запобіжних організацій усередині неї.

Виявлення, попередження та нейтралізація конфліктів корпоративного управління та менеджменту може бути досягнуто за рахунок поступового впровадження наступних кроків: моніторинг ефективності управління та оперативного менеджменту; виявлення конфлікту; виявлення причин, що спонукали до нього; проведення узгоджувальних та примирювальних (якщо можливо) процедур серед учасників; нейтралізація конфлікту. Тиск консерватизму власників стає на перешкоді забезпечення конкурентних переваг на основі довготривалих стратегій (не аутсорсінг на основі цінової переваги, а якість та гнучкість робочої сили, на принципах, коли “...люди, що володіють досвідом в певній області, включаються в процес прийняття рішень незалежно від свого формального статусу в організації” [3, с. 42-43].

Наступним чинником є свідома та неперервна увага до структури компанії – найбільш важливої складової інноваційних надбань, за значенням вона дорівнює інновації продукту. Для національного корпоративного середовища

притаманне використання простих форм корпоративних утворень.

Порівнюючи результати дослідження проблем внутрішнього корпоративного управління в розвинених ринкових країнах та національному діловому середовищі, ми дійшли висновку про наявність кардинально протилежних причин, що формують наслідки. *В розвинених країнах ринкової системи – головним чинником підвищення ефективності корпоративного управління вважається забезпечення кореляції між інтересами топ-менеджменту та результатами діяльності компаній, а в національному реальному секторі – між розвитком національної економіки та інтересами власників майнових активів [4].*

Результати численних наукових досліджень свідчать, що практично підтримка корпоративного сектору обертається втратами суспільного добробуту. І їх перелік не завершується тільки соціальними наслідками, ефектом безробіття, погіршенням екологічної ситуації, зростаючим дефіцитом ресурсного забезпечення країни. В рамках західної економіки ринок відмовився від конкурентної теорії А.Сміта на користь об'єднання зусиль для широкого зростання Д. Неша.

Досліджуючи питання причинно-наслідкових зв'язків треба наголосити, що джерелом кризових явищ є не стільки неспроможність врівноважених дій, а свідоме використання корпоративних критеріїв її спрямованості інституціональних впливів. Фінансові системи, втративши національний характер, почали обслуговувати інтереси транснаціонального капіталу, а національні корпорації - власного економічного розвитку, стратегічною метою якого є перетворення у консолідовану транснаціональну структуру, що тільки використовує господарчі суб'єкти в якості засобів нарощування прибутку, капіталу, власності. Сподівання державних інституцій на використання засад саморозвитку в ракурсі співпадіння інтересів усіх ринкових структур виявилися занадто оптимістичними. Корпоративні інтереси спонукали до побудови замкнених бізнес-груп, які працюють на основі ситуативних поєднань та прагнуть до трансформації у корпорації-держави. Наукове обґрунтування, витіснене не завжди професійним та іноді політизованим баченням обмеженого кола осіб. В наслідок неврахування різниці між економічним обґрунтуванням та сприятливою зовнішньою кон'юнктурою відбулась заміна національного зростання та суспільного добробуту приватно-індивідуальним та вибірково-секторальним зростанням. В цьому контексті уряди покликані обслуговувати інтереси бізнесу, за що отримуватимуть дозовану підтримку соціальних, політичних та суспільних програм.

Реальна національна економіка, яка вже пройшла періоди створення капіталу та первинної консолідації, активно переходить у стан розвинених корпоративних відносин і потребує створення та законодавчого оформлення системи взаємовідносин “державна – приватний сектор”, вимагають конкретизації механізми ринкового стимулювання розвитку стратегічних галузей, особливо за рахунок розбудови інституціональної інфраструктури, відмови від прямої державної підтримки методом бюджетних дотацій на користь створення перспективних напрямків розширення присутності на

міжнародних ринках та забезпечення взаємоузгодженого розвитку суспільства та корпоративного сектору. Основним стримуючим моментом розбудови законодавчих важелів впливу на корпоративний сектор є значний рівень клановості та партійної приналежності в характері та процесі прийняття рішень. Політична конкуренція стала серйозним стримуючим моментом для оптимізації господарської діяльності та розвитку корпоративного сектору.

Перед нацією усе гостріше постає проблема створення ефективних із суспільної точки зору інструментів регламентації доходної частини економічної діяльності, створення та наукового обґрунтування суспільно-економічних стандартів діяльності бізнесового та державного секторів економіки, врівноваження їх взаємовідносин на соціально виважених засадах. З огляду на характер прийняття рішень та впровадження законопроектів у господарську практику вважаємо, що національне корпоративне середовище потребує впровадження в практику системи безконфліктного зростання на базі партнерських стосунків між суспільством, державою та приватним сектором.

Практична реалізація ідеї партнерства може бути досягнута на базі впровадження в стосунки між державою та корпоративним сектором відповідального суспільного договору та використання механізму медіації. Медіація поширена в різних країнах Європи, наприклад, в Німеччині. Медіація ефективно функціонує лише як система взаємодоповнюючих послідовних інструментів нейтралізації та попередження конфлікту, врегулювання його на усіх стадіях розвитку, іноді незалежно від усвідомлення сторін про необхідність вказаних дій [5]. Медіація сприяє розвитку освіченості громадян та інших суб'єктів відносин, а також виступає основою об'єднання інтересів та злагоди.

Тому в практиці розвитку громадянського суспільства, яке має на меті перш за все побудову демократичного не тільки за політичними, а і за економічними ознаками, суспільства *визначення медіації* набуває значення процесу *подолання конфлікту за допомогою нейтральної та неупередженої сторони або спеціально створеного організаційного або економічного інструменту* – медіатора. *Результатом та метою* цієї діяльності стає договір між сторонами, який закріплює *узгоджені позиції на певний період часу або досягнення певного результату*. Означений підхід спроможний забезпечити фундамент для, спочатку, усвідомлення необхідності впровадження ідеї медіації в національний економічний простір, а згодом, стати основою для автентичних конструкцій суспільно-економічної та корпоративної медіації у національному суспільстві.

Ми вважаємо, що зближення інтересів учасників суспільних відносин та економічних процесів у країні дозволить перейти від позиції зростання конфронтації та політики жорсткого адміністрування до широкого використання політики суспільної рівноваги, об'єднання зусиль та подолання економічної та духовної рецесії, впровадження безконфліктної конструкції розвитку та поведінки.

Економічна медіація може існувати у вигляді засобу впливу та стимуляції подолання конфлікту інтересів між суб'єктами горизонтального та вертикального ринку, між соціальною та економічною складовою, між потребами національної економічної безпеки та глобалізацією ринків, між

екпорто та імпорто орієнтованими напрямками розвитку. *Корпоративна медіація* – це досягнення узгоджених та безконфліктних позицій у трудових колективах між менеджментом та працівниками, менеджментом та власниками, мажоритарними та міноритарними власниками, учасниками корпоративних відносин за межами організаційної конструкції, державою та корпоративним сектором, корпоративним сектором та суспільством.

Кількісні *вимірювання результатів* упровадження процедури *медіації* обліковуються показником відносного зменшення ініційованих судових процесів, що є зворотною величиною кількості укладених договорів про примирення.

Тобто, *інструмент медіації може виступати у вигляді окремого напрямку економіки права, корпоративного управління, економічної політики на державному рівні*. Ми вважаємо, що інструмент корпоративної або економічної медіації може стати сполучуючим кроком для об'єднання інститутів правочинства, потреб розвитку суспільства, корпоративних економічних ефектів та шляхом переходу від “первинної агресивної ринковості” трансформаційних країн до стабілізації внутрішньосупільних відносин та переходу до будування системи демократичного супільного розвитку в гармонізованому ринковому форматі. До *складу системи медіації* мають бути включені система колективних договорів між працедавцем та трудовим колективом, відносини партнерства між державою та корпоративним сектором, угоди і кодекс корпоративного менеджменту, на рівні місцевості та регіону – це можуть бути угоди про регіональні пріоритети та сприяння, дво- та багатосторонні угоди про співпрацю й партнерство, в тому числі, і з долученням нерезидентів та міжнародних наддержавних організацій, і таке інше. Логічним продовженням та невід'ємною складовою частиною системи національної економічної медіації мають *стати кодекси інвестора, корпоративного управління, корпоративних відносин*.

Ця система не може бути використана як формальний та жорсткий шаблон. Головна її особливість – це виключна мобільність та реактивність на потреби учасників договору. В майбутньому, в залежності від характеру її потреб має коригуватись та впроваджуватись та чи інша законодавча норма, оперативне господарче або адміністративне рішення. Згодом, із зростанням економічної та супільної свідомості учасників процесів *указана конструкція має змогу трансформуватись в перехідну до побудови соціально виваженого, громадянськи орієнтованого та економічно розвиненого свідомого супільства*.

Література: 1 Березяню Т.В. Корпоративний глобалізм як базовий напрямок міжнародної економічної конвергенції. / Т.В.Березяню Розвиток національного корпоративного сектору: інституціональний контекст. Монографія. – Ч.1. – К.:ТОВ «ДКС Центр», 2010. – 238 с. 2 Гриценко О.А. Економічна теорія права: шляхи пошуку предмету та методології / Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 38-1. – Донецьк, ДонНТУ, 2010. – С.18-24 (232 с.) 4 Тоффлер Э. Революционное богатство/ Элвин Тоффлер, Хейди Тоффлер: - М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с. 5 Березяню Т.В. Актуалізація державного управління / Т.В.Березяню Розвиток національного корпоративного сектору: інституціональний контекст. Монографія. – Ч.2. – К.:ТОВ «ДКС Центр», 2010. – 358 с. 6 Соціальна робота і програми відновного правосуддя: теорія та практика. Навч. посібн. – К.: Видавець Захаренко В.О., 2009. – 216 с.

Розділ 2.3 Стратегічне управління підприємством в умовах інституціонального середовища

В сучасних умовах велике значення набуває таке явище як розвиток — процес змін, перехід до інших якостей. В економічному сенсі розвиток суспільства залежить від стратегії розвитку держави, складових стратегії розвитку регіонів та стратегії розвитку підприємств. Парадокс полягає в тому, що керівники прагнуть стабільності, що є несумісним із поняттям розвитку, тому що постійні та неочікувані зміни у зовнішньому середовищі підприємств змушують проводити зміни стратегічних намірів, що необхідно приймати до уваги в процесі вибору стратегії розвитку підприємства.

Розробкою питань стратегічного управління займалися такі автори, як: І.Ансофф, М. Портер, А. Томпсон, С. Архієреєв, В. Діментьєв, О. Віханський, В.Геєць, В.Герасимчук, А. Гречан, І. Ігнат'єв, М. Кизим, Є. Ленський, В. Міщенко, А.Наливайко, П. Орлов, П. Перерва, В. Подсолонко, В. Пономаренко, О.Пушкар, О. Тридід, Р. Фатхутдинов, А. Яковлев, О. Ястремська та інші.

1. Поняття „стратегія” та стратегічне управління підприємством.

Поняття „стратегія” походить від „стратегос”, що означає „мистецтво генерала”, але в цілому це означає сукупність норм та правил для вироблення і ухвалення стратегічних рішень, пов'язаних із оточуючим середовищем, і впливаючих на майбутній стан підприємства [1, с. 279].

На думку А. Прокоф'єва в [2], «вивчення концептуальних засад, що містяться в роботах Сунь Цзи, Н. Макіавеллі, К. фон Клаузевіца, Б. Л. Гарту та інших, наштовхує на висновок про те, що стратегічне управління спочатку формувалося як технологія управління досягненням мети на вищому рівні керівництва. Спільною метою в західній науці стала мета розвитку, що вказується в роботах І. Ансоффа, А. Чандлера, К. Ендрюса та інших. В 1972 р. Д. Шендел і К. Хаттен визначили «стратегічне управління» як «управлінський процес встановлення і підтримки життєздатного взаємозв'язку між організацією та її середовищем за допомогою слідування обраним цілям, а також економічно ефективного розміщення ресурсів для підтримки основних програм і політик розвитку».

Класичне розуміння стратегічного управління підкреслює пріоритети розвитку теорії даної науки і вказує на її виняткову практичну спрямованість, що проявляється в часто використовуваному способі дослідження - кейс-методі, в результаті яких формувалися школи стратегічного управління та її загальна теорія.

Багато в чому невдачі вироблення універсального підходу пояснюються галузевими відмінностями. Кожна галузь економіки характеризується своїм специфічним інституціональним середовищем, контрактними особливостями та структурою. Одним з перших увагу на даній проблемі акцентував М. Портер.

Структура галузі накладає обмеження на стратегічні дії підприємств і визначає їх конкурентне становище. Портер виходить з аналізу позиції підприємства, якому доводиться адаптуватися за аналітичною схемою: «структура галузі → поведінка фірм → економічні результати». Екзогенна за своєю природою, схема вказує на залежність результатів діяльності фірми від стратегічного вибору, який розкриває її поведінку, який, у свою чергу, складається під впливом ринкової ситуації та становища конкурентів. Прагнучи систематизувати успішний практичний досвід стратегічного управління різних компаній, М. Портер виділив наступні три типові конкурентні стратегії: стратегія найменших витрат (лідерства по витратах), стратегія диференціації та стратегія фокусування на конкретному галузевому або ринковому сегменті. Згідно з логікою позиціонування керівництво обирає ту чи іншу стратегію залежно від обліку відносин за моделлю «п'яти сил галузевої конкуренції», як взаємини в умовах дії постачальників, споживачів і конкурентів, а також загрози появи товарів-субститутів і потенційних новачків в галузі, які ведуть боротьбу за володіння економічними рентами. Приймаючи значимість аналізу зовнішнього середовища та галузеву специфіку, можна відзначити, що істотна роль у стратегічному управлінні відводиться і внутрішньофірмовим змінним. Фокусування на внутрішньому середовищі підприємства характерно для представників ресурсного підходу в стратегічному управлінні та його динамічному відгалуженні як найбільш сучасному. Експерти ресурсного підходу виходять з передумови неоднорідності підприємств, їх організаційно-економічної унікальності, що в значній мірі відхиляється від концепції виробничої функції. Винятковість конкретній фірмі надає властивий тільки їй набір ресурсів. Ресурси виступають найважливішими елементами формування стратегії, які визначають не те, що фірми бажають, а те, що здатні робити. Ця концепція, на думку таких експертів, як Д. Тіс, Н. Фосс, Дж. Барні, Р. Грант, Р. Рамелт та ін., розглядає результат діяльності підприємства як функцію, залежну від унікального поєднання ресурсів. Акцентування на внутрішніх складових фірми, все різноманіття яких описав М. Фосс, - активах, входах, початкових ресурсів та їх комбінацій, здібностях та мета-здібностях, компетенціях та ключових компетенціях, рутин, в сукупності організують уявлення прихильників ресурсної теорії в поняття ресурсів, - має на меті пояснити причини відмінностей в ефективності та успішності підприємств.

Згідно до класифікації Д. Колліса та С. Монтгомері, все розмаїття ресурсів поділяється на матеріальні, нематеріальні та організаційні здібності. При цьому для досягнення мети розвитку підприємство повинно прагнути формувати комплексну, бажано унікальну, характеристику або їх набір з можливістю її подальшої модифікації, що дозволить захиститися від копіювання з боку конкурентів.

Отже, розглядаючи теоретико-методичні аспекти стратегічного управління підприємством, підкреслимо, що в практичній діяльності управлінці підприємств, як правило, керуються системними уявленнями і використовують при формуванні стратегій інструментарій різних течій. За кордоном в основі стратегічного управління є такі підходи:

- 1) концепція планування, розвитком загальної теорії якою займалися

- 1) І. Ансофф, Дж. Штайнер, Дж. Арженті, Р. Акофф, У. Пфейффер;
- 2) концепція проектування, яка формувалася в працях А. Чандлера, К. Ендрюса, Ф. Селзніка;
- 3) концепція позиціонування, яка в основному оформлена у працях М. Портера;
- 4) ресурсна концепція, зазначена в роботах Д. Колліса, С. Монтгомері, Р. Уїткінгтона, Дж. Барні, Р. Гранта, Р. Рамелта, Д. Тиса, Н. Фосса, К. Прахалада, Г. Хемела та ін.

Як впливає з вищесказаного, теорія стратегічного управління підприємством формувалася шляхом генерування фундаментальних основ з концептуальної групи, представленої неекономічними дисциплінами. Комплексність теорії стратегічного управління безпосередньо впливає і на галузевий характер вищої технології управління розвитком підприємства.

Дослідження підходів до визначення стратегії вказує на ототожнення понять „стратегія” та „стратегічне управління”, тому що стратегія є комплексним планом, правилами, прийомами, процедурами, що є основою реалізації стратегії, тобто процесом управління з досягнення стратегічних цілей у діяльності підприємства [3, с. 9—10].

В історичному контексті автори в [4, с. 10] виділяють чотири етапи виникнення стратегічного управління, а саме рисунок 2.3.1.



Рисунок 2.3.1 Етапи виникнення стратегічного управління

До 1990-х років більшість підприємств у всьому світі почала перехід від стратегічного планування до стратегічного управління. Останнє трактується як комплекс не тільки стратегічних управлінських рішень, які визначають напрямок довгострокового розвитку підприємства, але й конкретні дії щодо забезпечення його швидкої реакції на зміну зовнішнього середовища, що може викликати необхідність перегляду цілей, критеріїв контролю або стратегії в цілому. Таким чином, стратегічне управління є дієвою, зорієнтованою системою, яка включає процес реалізації стратегії, а також оцінку і контроль її виконання.

Автори в [4, с.36-41] по-різному представляють етапи стратегічного управління підприємством, але основними етапами вважаються такі, рисунок

2.3.2.

Вибір місії
Формулювання цілей
Стратегічний аналіз
Визначення сильних, слабких сторін підприємства та можливостей і загроз
Аналіз та оцінка стратегічних альтернатив
Вибір стратегії
Розробка стратегії
Реалізація стратегії
Контроль реалізації стратегії

Рисунок 2.3.2 Етапи стратегічного управління підприємством

Вибір місії спрямований на визначення сенсу існування підприємства та його стратегічної позиції у зовнішньому середовищі.

Формулювання цілей передбачає встановлення довго-, середньо-, короткострокових цілей підприємства та постановку завдань, що спрямовані на їх досягнення.

Стратегічний аналіз спрямований на здійснення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища з метою визначення суттєвих факторів впливу на діяльність підприємства.

Визначення сильних, слабких сторін підприємства та можливостей і загроз з боку зовнішнього середовища необхідне з метою оцінки стратегічного потенціалу та конкурентних переваг підприємства і ключових факторів успіху в галузі.

Аналіз та оцінка стратегічних альтернатив має на меті визначення можливих способів досягнення встановлених цілей підприємства.

Вибір стратегії передбачає обґрунтування тієї стратегії з множини альтернатив, яка приймається підприємством як оптимальна з огляду на її результативність і ризикованість, що складається з чотирьох етапів, рисунок 2.3.3.



Рисунок 2.3.3 Обґрунтування вибраної стратегії з множини альтернатив

На етапі *розробки стратегії у вигляді бізнес-плану* дається узагальнена оцінка дії всіх факторів, визначається позиція підприємства на ринку, напрямки стратегічної сегментації, особливості управління стратегічним набором, виявляються ситуації й стратегічні завдання, можливі способи їх вирішення.

Реалізація стратегії включає наступні кроки:

- розробка організаційної структури для розподілу обов'язків і відповідальності за виконання певних завдань з метою забезпечення виконання стратегії;
- вибір системи управління підприємством, встановлення методів її адаптації до вимог стратегії;
- розробка політики і тактики підприємства; побудова механізмів забезпечення стратегічного управління підприємством;
- розробка плану дій у непередбачуваних обставинах.

Контроль реалізації стратегії має на меті забезпечення якісного зворотного зв'язку через постійне відстеження одержуваних результатів, порівняння їх із цілями та підготовку висновків щодо ефективності діючої стратегії.

Таким чином, основою стратегічного управління підприємством виступають традиційні функції управління — стратегічне планування, організація і мотивація, контроль та регулювання, які пов'язані в єдиному процесі стратегічного управління з метою прийняття управлінських рішень.

Слід зазначити, що стратегія сучасного підприємства часто орієнтована на одержання прибутку, що є короткостроковою метою та не може бути провідною в стратегії, тому після її видалення з процесу відтворення відбувається уповільнення розвитку підприємства. Для обґрунтування довгострокової стратегії підприємства необхідно розглянути наявні три концепції розвитку:

1. *Концепція «мінімалізму»*, яка характеризується мінімізацією всіх систем на підприємстві, виробництво розглядається як «швидкісна труба» та має місце жорстка централізація управління;

2. *Концепція «холізму»*, у якій розглядається підприємство як цілісна система, включаючи засоби та предмети праці, трудові ресурсів та інтелектуальний капітал, має місце шанобливе ставлення, припустимі компроміси й співробітництво;

3. *Концепція «аніمالізму»*, у якій зберігаються всі принципи «холізму», але має місце корпоративна культура та підприємство розглядається як живий організм.

Головна відмінність концепцій розвитку підприємства полягає в рівні розвитку корпоративної культури, корпоративної та соціальної відповідальності. Вітчизняні підприємства часто використовують концепцію «мінімалізму» та є важливим розуміння доцільності переходу до концепцій «холізму» та «аніمالізму», тому що вказані концепції враховують інституціональне середовище. Вважається, що в пост-економічному, інформаційному суспільстві роль реального сектора економіки буде визначальною й необхідність об'єднання в організації з метою виробництва є стійким явищем та інститутом громадського життя [5].

Стратегічне управління — це управління із зворотним зв'язком. Вибрана стратегія та план її реалізації не можуть передбачити усіх проблем, які можуть виникнути на цьому шляху унаслідок постійних змін середовища, що призводить до появи нових та непередбачених обставин. Оцінка результатів діяльності, аналіз змін, коригування стратегії стають необхідними складовими процесу стратегічного управління на усіх організаційних рівнях. В процесі оцінки

результатів діяльності можна виділити три етапи:

- 1) визначення системи показників результативності, по яких проводиться оцінка стратегії;
- 2) вимір досягнутого результату та порівняння з бажаним;
- 3) прийняття необхідних дій [6, с. 29].

Отже, серед питань, вирішення яких сьогодні вимагає організація господарської діяльності підприємств, слід виділити проблему формування ефективної системи управління з урахуванням змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Необхідно відзначити, що формування системи управління на вітчизняних підприємствах спирається більше на досвід, аналогію, стандартні рішення та інтуїцію, ніж на методологію та методику, що базується на наукових методах та принципах менеджменту. Такий підхід призводить до негативних явищ та необоротних процесів, що негативно позначається на ефективності системи управління підприємством.

Під *«ефективністю системи управління»* слід розуміти результат її функціонування, що забезпечує підприємству досягнення поставлених цілей при найменших витратах на управління в умовах конкуренції. Виходячи з даного визначення, аналіз економічної ефективності припускає обчислення абсолютної та порівняльної ефективності витрат виробництва.

Абсолютна ефективність, що розраховується по кожному аналізованому об'єкту, характеризує загальну величину ефекту, який виходить в результаті вдосконалення системи управління виробництвом.

Порівняльна ефективність дає можливість визначити переваги одного варіанта в порівнянні з іншим, а також ступінь наближення вибраного варіанту до оптимального.

У найбільш загальному вигляді ефективність системи управління являє собою відношення ефекту, отриманого в результаті її вдосконалення, до виробничих витрат, тому головним завданням економічного аналізу на підприємствах є виявлення ефекту, який повинен визначатися тим, якою мірою система управління виробництвом сприяє досягненню головних цілей організації. У цьому зв'язку результати вдосконалення системи управління виробництвом повинні відбиватися в економії всіх видів ресурсів, підвищенні якості продукції, зміні характеру та культури праці. Не всім з перерахованих вище елементів економічного та соціального ефекту може бути дана натуральна або вартісна оцінка. Тому при визначенні ефективності системи управління підприємствами поряд з кількісними показниками необхідно враховувати ряд якісних.

Для визначення ефективності необхідно вибрати критерій, відповідно до якого можна оцінити ефективність системи управління підприємства. Для кількісного вираження ефективності критерій повинен бути охарактеризований певним числовим виразом та відповідати оцінюваному явищу, бути універсальним та простим у застосуванні, давати однозначну та повну оцінку. До показників, що характеризують систему управління з урахуванням зазначених вимог, можна віднести:

- коефіцієнт ритмічності виробництва;
- коефіцієнт економічності апарату управління;

- коефіцієнт якості виконання управлінських функцій;
- коефіцієнт оперативності роботи апарату управління;
- коефіцієнт стабільності кадрів.

Поряд із загальними критеріями ефективності необхідно виявити також приватні критерії, які на різних стадіях проектування системи управління визначатимуть найбільш ефективні напрямки розробки та впровадження заходів щодо її вдосконалення. До таких показників відносяться: коефіцієнт використання робочого часу; коефіцієнт використання кваліфікації; коефіцієнт умов праці. Всі вищевикладені показники повинні не виключати, а доповнювати один одного.

Вибір найкращого варіанта системи управління — це комплексне завдання, вирішити яке можна тільки шляхом глибокого організаційно-технічного і соціально-економічного аналізу виробництва в цілому. Узагальнюючи вищесказане, необхідно знаходити шляхи для покращення існуючої стратегії та стежити за тим, як вона виконується. Завданням менеджерів є своєчасно визначати необхідність внесення певних змін у стратегію відповідно до показників, що характеризують систему управління, і знаходити способи її реалізації [7].

2. Виникнення, визначення та роль інституціоналізму, інституціонального середовища та трансакційних витрат в стратегічному управлінні.

Однією з важливих цілей процесу формування стратегії підприємства є забезпечення взаємодії внутрішнього і зовнішнього середовища. В цьому контексті пропонуємо розглянути роль інституціонального середовища на стратегічне управління підприємством.

У сучасній економічній літературі питаннями інституціонального підходу, інституціоналізму та трансакційних витрат займалися зарубіжні дослідники — Р. Коуз, К. Ерроу, Дж. Стігліц, П. Самуельсон, Дж. Стіглер, Д. Норт, Р. Лукас, М. Кац та ін., російські дослідники — В. Автономов, О. Ананьїн, О. Аузан, Р. Капелюшников, Г. Клейнер, О. Нестеренко, Р. Нурієв, О. Олейник, В. Полтерович, В. Тамбовцев, А. Шастітко та українські дослідники — С. Архієреєв, А. Гриценко, В. Ляшенко, О. Носова, О. Прутська, О. Чаусовський, В. Якубенко, О. Яременко та ін. [8-14].

У. Гамільтон вводить поняття «інституціоналізм» у 1918 році. Інститут як поширений спосіб мислення або дії, відображений у звичках груп та звичаїв народу. Інститути фіксують усталені процедури, відображають загальну згоду, домовленість, що склалася в суспільстві. Інститути — це звичаї, корпорації, профспілки, держава. Школа інституціоналізму виникла як опозиційне вчення неокласичному «економікс» — макроекономічній теорії монетаризму, для якої кількість грошей в обігу є визначальним чинником розвитку економіки — та акцентує увагу на необхідності проведення соціально-економічних досліджень, що розглядають політичну організацію суспільства як комплекс різних об'єднань громадян — інституцій [11; 13; 14; 15].

На думку авторів в [1, с.20-22], «продавець і покупець є інституціональними агентами, що виконують приписання й заборони інститутів, у вузьких рамках яких і відбувається раціональний вибір. Інститути — це правила, механізми, що

забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми. Таким чином, інститути обмежують і визначають спектр альтернатив, доступних економічним агентам відповідно до неокласичної теорії. Отже, чим більше інституціоналізована економіка, тим вужчим є «спектр альтернатив», менш раціональним є вибір. Однак практика господарської еволюції говорить про зворотне: «інституціонально насичена» сучасна ринкова система є ефективною, адаптивною, інноваційною і в той же час більше вільною, ніж будь-яка з альтернативних систем...».

Таке велике значення, що надається правилами, обумовлено вихідними передумовами інституціональної теорії, згідно з якими економічні суб'єкти, що діють у власних інтересах, не є повністю інформованими та раціональними, а здатні тільки до приблизної та обмеженої раціональності, а що їм можна та що не можна робити в ситуації, що склалася, визначають інститути, які обмежують, структурують та стимулюють індивідуальну поведінку [16].

В. Полтерович розробив теорію трансплантації (запозичення) інститутів з однієї країни в іншу. Автор проаналізував парадоксальні особливості ринку трансплантатів, де нерідко платить продавець, а не покупець, дав класифікацію дисфункцій трансплантованих інститутів та показав, що стратегія трансплантації є ключовим фактором її успіху, забезпечуючим прискорення інституційного розвитку. Основні завдання теорії трансплантації полягають у виявленні принципів відбору трансплантатів, розробці ефективних технологій їх запозичення та вивченні можливостей управління їх подальшою еволюцією в новій економіці. Автор виділяє три стратегії трансплантації: шокову терапію, «вироснування» та стратегію проміжних інститутів. Шокова трансплантація передбачає швидкі зміни за допомогою видання відповідних законів з метою впровадження передових інститутів. «Вирощування» спирається на підбір та модифікацію місцевих або запозичених інститутів й підтримку їх подальшої еволюції до більш ефективних форм. Згідно стратегії проміжних інститутів, для створення ефективного інституту будується послідовність проміжних інституційних форм, які здатні функціонувати в недосконалих умовах країни-реципієнта. Ця стратегія включає вибір трансплантатів, їх модифікацію та «пересадку», контроль над їх подальшою трансформацією та забезпечення своєчасної зміни проміжних інститутів. Вона поєднує переваги «вироснування» та конструювання та дозволяє управляти темпом інституційного будівництва [17].

Г. Клейнер дотримується іншої теорії виникнення інститутів в країні, та, згідно з нею, «інститути у формі прототипів існують з часів утворення суспільства. Для появи інституту треба знайти його прототип, аналог в історії країни, та потім спостерігати, як цей інститут накладається на ментальні особливості людей, як він пов'язан з культурою, як вписується в систему вже наявних інститутів, та яким чином буде вписана інформація про цей інститут в суспільну свідомість. На думку автора, основою для створення інститутів є протоінститути — це якісь зародки, часто неактивні, які існують незалежно від волі людей. Для їх активізації потрібні люди, які усвідомлюють інтереси суспільства та здатні їх осмислити, відчувати, виразити, бути почутими й коли збігаються ці якості, то пробуджується протоінститут. На цьому етапі потрібен

промоутер — людина, яка володіє волею для просування інституту з критичною масою неофітів — людей, свідомість яких налаштована на сприйняття нового, часом із самопожертвою, що і являє собою команду для будівництва інститутів, подальший розвиток якого залежить від волі мас: інститут може вкоренитися, а може повернутися в сплячий стан. Автор відзначає, що інститути виростають на ґрунті суспільної культури та, виростаючи, самі взаємодіють з цією культурою, підтримують й розвивають її. Як рослини змінюють склад ґрунту, так і інститути підживлюють культуру, та якщо ґрунт засмічений і безплідний, то на ньому можуть вирости лише бур'яни — в цьому випадку потрібна програма рекультивації ґрунту, тобто створення культурного шару для інституційного розвитку країни» [18].

Практичне значення інституціоналізму полягає в прагматичності та реалістичності характеру даного економічного спрямування, у виступі проти ідеалізації ринкового механізму, здатності ринку долати суперечності та регулювати економіку. Сенс інституційного підходу полягає в тому, щоб не обмежуватися аналізом економічних категорій та процесів, а акцентувати увагу на систему цінностей, проблеми відчуження, традиції, культуру, тобто розглядати економічні проблеми у взаємозв'язку із соціальними, політичними, етичними та правовими проблемами [13].

Г. Хемел зазначив, що «в міру того, як менеджери намагаються боротися з обмеженнями та сумнівами, структури галузей, в яких працюють їх фірми, створюють обстановку, що заохочує копіювання. Фірми в однаковій галузі розробляють спільну мову та схоже розуміння того, яким чином здійснюється конкуренція. Від керівників фірм в однакових галузях можна очікувати, що вони будуть володіти загальною сукупністю знань. Дослідники стратегій також помітили, що інституціональний вплив та вплив галузі впливають на формування та розробку стратегії. Інституціональний вплив сприяє появі промислових стандартів, які неминуче впливають на майбутні рішення про типи використовуваних технологій та темпи технологічних змін. Крім того, сприяючи розробці промислових стандартів, інституціональний вплив також сприяє визнанню товарів та послуг споживачами, але, з іншого боку, ці ж сили управляють величиною та значущістю змін, яких споживачі очікують від пропозиції товарів та послуг. Фірми, які ухиляються від встановлених промислових стандартів, стикаються зі значним ризиком. У результаті, багато фірм вибирають більш безпечний шлях постійних змін у пропозиції товарів і послуг. Отже, інституціональний вплив впливає на стратегічну траєкторію розвитку організації. Інституціональне середовище сприяє посиленню моделей конкуренції всередині галузей, тому що рух по різних траєкторіях призведе до того, що фірми будуть змагатися з галузевими нормами. Інституціональне середовище також підтримує існуючі траєкторії, оскільки визначення напряму розвитку та рух в бік нових траєкторій не спрямовані завжди однозначно. Думка Г. Мінцберга про те, як організації намагаються розробляти нові стратегії, що ведуть до збільшення продажів, та проводити глобальні зміни в стратегіях — що ми будемо розглядати як рух в бік нових стратегічних траєкторій, — вказує, що цей процес вимагає великих зусиль. У даному процесі

зустрічаються періоди, коли організації «йдуть на дотик» або знаходяться в стані безперервної зміни, не маючи чіткого центру. В результаті, однією з причин, по якій фірми можуть залишитися на старих траєкторіях, є бажання уникнути невпевненості, пов'язаної з проектуванням нових траєкторій» [19].

Автори в [1, с.34] під *інституціональним середовищем* суб'єкта господарювання розуміють «елементи інституціональної системи, які мають для суб'єкта чинність обов'язкових норм, критеріїв і приписань, і тому прямо або побічно обмежують поле доступних альтернатив раціонального вибору. Проблема волі, включно волю вибору й рішень — одна з фундаментальних в інституціональній економічній науці. Як показав у свій час Дж. Р. Коммонс, інститути, виражені мовою результуючого економічного статусу індивідуумів, забезпечують безпеку, погодженість і волю».

Під *інституціональним середовищем* мається на увазі сукупність політичних, соціальних та юридичних правил, яка утворює базис для виробництва, обміну та розподілу. Інститути існують та функціонують в економічній системі й сферу їх існування виділяють в особливе середовище - інституціональне. Інституціональне середовище тісно пов'язане з прийнятими в країні державними порядками, стратегічними цілями розвитку соціально-економічної сфери країни, пріоритетами державної економічної та соціальної політики, що може бути санкціоновано суспільством або ж його частиною, але не обов'язково державою, тому інституціональне середовище структурно складається з формальних та неформальних інститутів.

Під *неформальними інститутами* розуміють загальноприйняті умовності та етичні кодекси поведінки людей. Це — звичаї, "закони", звички або нормативні правила, які є результатом спільного існування людей. Ці кодекси поведінки формує культура.

Під *формальними інститутами* розуміються правила, створені та підтримувані спеціально на те уповноваженими особами. Процес формалізації обмежень пов'язаний з підвищенням їх віддачі та зниженням витрат шляхом введення єдиних стандартів. Витрати захисту правил пов'язані, в свою чергу, з встановленням факту порушення, виміром ступеня порушення та покаранням порушника, за умови, що граничні вигоди перевищують граничні витрати. Права власності реалізуються через систему стимулів (антистимулів) в наборі альтернатив, що стоять перед економічними агентами. Вибір певного напрямку дій завершується укладенням контракту. Контроль за дотриманням контрактів може бути як персоніфікованим, так і неперсоніфікований. Перший ґрунтується на родинних зв'язках, загальних віруваннях або ідеологічних переконаннях. Другий - на представленій інформації, застосування санкцій, формальному контролю, що здійснюється третьою стороною, та, в кінцевому рахунку, призводить до необхідності організацій.

Необхідно виділити наступні інституціональні середовища, в яких розгортається діяльність організацій:

1. Макроінституціональне середовище — регулює процеси на рівні національного соціально-економічного простору;
2. Мезоінституціональне середовище — регулює процеси на рівні

регіональних систем;

3. Мікроінституціональне середовище — визначає діяльність організацій та їх взаємодію;

4. Наноінституціональне середовище — регламентує прийняття рішень окремих індивідів.

Прагнучи знизити власні витрати, члени суспільства можуть віддати перевагу спільній, колективній діяльності. На думку Р. Коуза, в цьому полягає основна причина виділення, відособлення організацій з ринкового середовища, яка передбачає вільний рівноцінний обмін результатами індивідуальної діяльності. В даному випадку організацію можна розглядати як мікроінституціональну категорію, що визначає рамки конкретної взаємодії, що має досить постійний склад учасників та засновану на ієрархії та владних відносинах, що є результатом усвідомленого вибору індивідів.

Також слід зазначити рівні інституціонального середовища організації. Найважливішими інститутами, формуючими зовнішнє інституціональне середовище організації в сучасних умовах економіки перехідного періоду, є:

- *інститут права*: регулює правові взаємини різних верств населення та організаційних структур, що виникають у процесі здійснення ними будь-якого роду діяльності;
- *інститут права власності*: регулює взаємовідносини, які виникають між агентами в процесі обміну благами та правомочностями;
- *інститут ринку*: регулює взаємовідносини, що виникають між економічними агентами в процесі обміну товарами, послугами, ресурсами;
- *інститут організації*: регулює спільну діяльність людей, що об'єдналися з метою зниження трансакційних витрат при досягненні певної мети;
- *інститут індикативного планування*: регулює взаємовідносини держави та економічних агентів, що виникають у процесі стратегічного цілепокладання;
- *інститут фінансів*: регулює кредитно-грошові відносини між економічними агентами та банківською системою країни;
- *інститут оподаткування*: регламентує взаємовідносини між агентами та державою, що виникають у процесі стягування податків та зборів усіх видів;
- *інститут соціальних гарантій*: регулює взаємовідносини держави, економічних агентів та різних верств населення, які виникають при формуванні та розвитку людських ресурсів;
- *інститут Трансферів*: регулює взаємовідносини між економічними агентами та державою, що виникають у процесі перерозподілу доходів консолідованого державного бюджету;
- *інститут суспільного вибору*: регулює процес прийняття макроекономічних рішень в умовах представницької демократії;
- *інститут забезпечення виробництва суспільних благ*: регулює досягнення рівноваги між граничною суспільною користю та граничними суспільними витратами в області виробництва соціально необхідних благ, не вигідних для приватного виробника;
- *інститут освіти*: має в системі соціальної політики перехідного

суспільства функціональний статус антикризового фактора, що сприяє посиленню соціальної рівності, продуктивної самозайнятості та здійсненню соціального захисту малозабезпечених верств населення;

- *інститут зовнішньоекономічних відносин*: регулює процеси взаємодії економічних агентів - резидентів країни - зі світовою економічною системою.

Зазначені вище інститути формують зовнішнє інституціональне середовище, що необхідно враховувати для здійснення вибору та подальшої діяльності підприємства.

Інституціональне середовище найближчого оточення організації також зазнає впливу того ж зовнішнього інституціонального середовища, тобто формальних та неформальних інститутів. Однак по відношенню до даного середовища організація займає активну позицію, в тому сенсі, що діяльність організації здатна впливати на інституціональну структуру середовища найближчого оточення, змінюючи її виходячи зі своїх істинних цілей. Взаємодії з партнерами по операціях, що відображають рівень приватних рішень, регулюються інститутом контракту.

«Практично кожна організація володіє власними специфічними культурними та функціональними «мікроінститутами», комплекс яких можна ідентифікувати за допомогою найменування даної організації». Зазначений комплекс інститутів визначає внутрішнє інституціональне середовище організації.

Внутрішні інститути організації ув'язані зі стратегічними цілями, місією та профілем діяльності, що визначають призначення та роль даної організації в соціально-економічній системі держави. Внутрішнє інституціональне середовище організації, включаючи формальну та неформальну складові, є основою її корпоративної культури.

Виділення в інституціональному середовищі суспільства трьох середовищ (макро-, мезо- та мікро-) дає можливість визначити рівні впливу організації на характеристики інституціонального середовища.

На підставі вищесказаного можна сформулювати вимоги до ідеального інституціонального середовища сучасних організацій:

- спрямованість на досягнення бажаних результатів відповідно до громадської ідеології, представленою неформальними (ціннісними) інститутами макrorівня;
- наявність щільності, що забезпечує достатню силу регулюючого впливу на економічні відносини, при цьому низька щільність на верхніх рівнях середовища для забезпечення ефективної роботи організацій повинна бути компенсована інститутами мікрорівня;
- інформаційна доступність для учасників трансакцій, що забезпечується на всіх інституціональних рівнях;
- достатня простота для розуміння більшістю членів суспільства, що передбачає однозначність розуміння правил та норм, та служить гарантією від розмивання формальних інститутів;
- адаптивність інституціональних середовищ більш низького рівня до змін інституціональних середовищ більш високого рівня.

Результати колективної роботи всередині організації згодом обмінюються в

ринкових взаємодіях — трансакціях. Таким чином, існують два середовища, в яких здійснюється громадська діяльність та одночасно два механізми, її регулюючі: організація та ринок. При цьому особливим видом організації (або надорганізацією) можна вважати державу як владну структуру, виділяючи її регламентуючу та упорядковуючу функції [20; 21].

«Основна зовнішня умова формування і функціонування суб'єкта господарювання — створення контрактного середовища, що містить у собі:

- контрактну систему, що спирається на існуючий у державі правопорядок (цивільне право);
- систему правових установ;
- професійних агентів контрактного середовища (причому не тільки юристів);
- сукупність неформальних інститутів і практик, що підтримують правову контрактну систему.

Якщо існує контрактне середовище, то дії суб'єктів, що здійснюють раціональний вибір, стають передбачуваними, узгодженими. Причому передбачуваність і узгодженість існує подвійно: і як результат *підготовки* й укладення контракту, і як *процес* його виконання, що вимагає уточнень, переговорів і улагоджування різночитань, непогодженості тощо. В останньому випадку реалізація раціонального вибору має характер конфлікту, розв'язання якого породжує додаткові витрати: «Через дуже реальні обмеження, до яких схильний механізм судового улагоджування суперечок, неминуче виникають *ex post* витрати на здійснення контрактів. Вони включають, по-перше, пов'язані з поганою адаптацією до непередбачуваних подій витрати, що мають місце при порушенні відповідності механізму угод обставинам їх реалізації; по-друге, витрати на позови, що супроводжують двосторонні зусилля щодо усунення *ex post* збоїв у контрактних відносинах; по-третє, організаційні й експлуатаційні витрати, сполучені з використанням структур керування (часто не судів), куди сторони звертаються для улагоджування конфліктів; в-четвертих, витрати, пов'язані з точним виконанням контрактних зобов'язань».

Уже тільки перелік О. Уільямсоном основних чинників формування трансакційних витрат у контрактній економіці дозволяє припустити, що в умовах *становлення* такої економіки ці витрати будуть або надзвичайно великими, або непомірними. Цьому сприяють:

- практично повна відсутність судової системи на початку ринкових реформ;
- значна кількість непередбачених подій, до яких потрібно адаптуватися;
- неминучі регулярні перебої в контрактних відносинах в умовах бартерних зв'язків;
- витрати на кримінальний арбітраж.

Якщо, на думку О. Уільямсона, перехід від *укладення* контракту до цілої низки зв'язаних і взаємообумовлених дій щодо *виконання* контракту може бути досить ускладненим, то в умовах трансформаційної економіки, де виконання контрактних зобов'язань не є загальним правилом, такий перехід може виявитися просто неможливим — надто велика ймовірність утратити все, чесно виконуючи умови контракту. Потреба в кримінальному арбітражі виникає

об'єктивно, як природна реакція на загальний опортунізм (у розумінні Р. Коуза)» [1, с. 21-22].

«Процес інституціонального розвитку суб'єктів послідовно містить у собі такі внутрішні моменти:

- засвоєння інституціональних норм;
- виконання інституціональних норм;
- використання інституціональних норм.

Таким чином, є три рівні відносин суб'єкта з інститутами – контракт (зіткнення); включення до системи; інтеграція в систему. Тільки інтеграція дає можливість волі всередині інститутів, тобто використання... Ми можемо зробити висновок, що існують три різні вихідні пункти інституціонального розвитку суб'єктів господарювання: - власність; - професіоналізм; - інновації.

Ці три вихідні пункти при подальшому розвитку перетинаються, переплітаються, взаємодіють. Виникнувши з будь-якої точки, суб'єкт обов'язково має пройти й через дві інші. Власність як цілепокладання породжує потребу в *професійному* менеджменті. Високий професійний статус надає право на *власність* шляхом оплати акціями або паями. Інновації дозволяють формувати норми, стандарти, які оформлюються через патентні механізми в *право власності* на винахід.

У моделі А. Алчіана й Х. Демсеца всі дії в економіці здійснюють в остаточному підсумку люди. Індивід як суб'єкт розподілу правосилля між власниками ресурсів, об'єднаних у фірму, може бути ідентифікований по наступних інституціональних характеристиках: - право на залишковий дохід; - право на контроль над іншими власниками; - право укладати договори; право зміни членства в команді; - право продажу повноважень [1, с. 28].

Для вироблення стратегії розвитку та конкурентоспроможної діяльності підприємству необхідно враховувати характеристики інституціонального середовища, в якому реалізується його діяльність, з метою формування умов, що забезпечують реалізацію обраної стратегії.

Слід зауважити, що на процес стратегічного розвитку підприємства впливають різноманітні фактори, як наприклад, фактори, обумовлені характеристиками підприємства, галузеві фактори, фактори, що впливають на попит, фактори ринків збуту, маркетингові фактори, стратегічні фактори, фінансові фактори, нематеріальні активи, фактори інституціонального середовища. В рамках нашого дослідження пропонуємо звернути увагу на такі фактори інституціонального середовища, як:

- *політичні*, які можуть впливати, а в деяких випадках визначати, умови ведення бізнесу в даній галузі;
- *соціальні*, що включають практично всі фактори, обумовлені еволюційним розвитком суспільства та формують стиль виробництва й споживання продукції;
- *технологічні* — вивчення даного чинника дозволяє вчасно побачити можливості та загрози, які створює розвиток науково-технічного прогресу для підприємства;
- *правові*, що передбачає створення юридичних рамок діяльності

підприємства на ринку та визначає умови взаємодії підприємства з основними контрагентами;

- *економічні*, що включають ряд макроекономічних показників, вивчення яких в динаміці дозволяє прогнозувати умови ведення бізнесу в галузі [22].

С. Архієреєв виділяє інституціональні фактори розвитку в посттрансформаційних економіках, які не зводяться до фінансових, а охоплюють, насамперед, відносини власності. Забезпечення інституційної реформи фінансової системи може не принести очікуваного результату в сфері прав власності в разі відсутності ефективних заходів інституціонального регулювання власне посттрансформаційної економіки [23].

В цілому, всі зазначені фактори впливають на стратегічне управління підприємством відповідно до області впливу, рівню ризику та синергетичним ефектом від їх взаємодії.

Важливою складовою частиною інституціоналізму є *теорія трансакційних витрат*, яка являє собою теорію організації підприємств, об'єктом вивчення якої служить багатосторонній договір як форма організації.

Метою теорії трансакційних витрат є пояснення проблем ефективності тих чи інших економічних операцій в певних інституціональних рамках, тобто здатність різних організаційних форм в результативному плануванні та здійсненні економічних цілей. В основі даної теорії знаходиться припущення, що будь-яка дія в економічному контексті в першу чергу пов'язана з витратами.

Теорія трансакційних витрат суперечить передумовам «ідеального ринку», виділяючи роль організаційних форм. Вона дає пояснення взаємодії (спільних) підприємств та ринку, таким чином допомагаючи при виборі виду співпраці та форми організації. З іншого боку існують складності в уточненні операційних витрат, що може утруднити можливість конкретних рішень.

Початком економічної теорії трансакційних витрат є опублікована в 1937 році робота Р. Коуза «Природа фірми», в якій автор приходить до висновку про необхідність існування підприємств як позаринкової форми проведення трансакцій [24]. «Внесок Рональда Коуза в економічну науку полягає в тому, що укладення і виконання контрактів теж вимагає витрат. Але так само і створення фірм вимагає витрат, а тому являє собою самостійну сферу економіки. Ці витрати не є трансакційними в точному розумінні слова, оскільки вони пов'язані не з переходом, а з формуванням прав власності. Однак вони істотно впливають на розподіл і використання ресурсів» [1, с. 33].

Поняття *трансакцій* вперше було введено Дж. Коммонсом в 1931 році. Трансакцією називається будь-яка передача права розпорядження майном або послугою в процесі обміну між двома та більше учасниками договору, де важливу роль відіграє ефективність, спрямована на бережливе використання обмежених ресурсів. Обмеженими в даному випадку можуть бути не тільки виробничі фактори, але й кошти на організацію та проведення обміну. Трансакція вважається ефективною, якщо обрана учасниками форма договору призводить до найменшої суми виробничих та трансакційних витрат.

Структура трансакцій виділяє три елементи, а саме (рисунок 2.3.4).

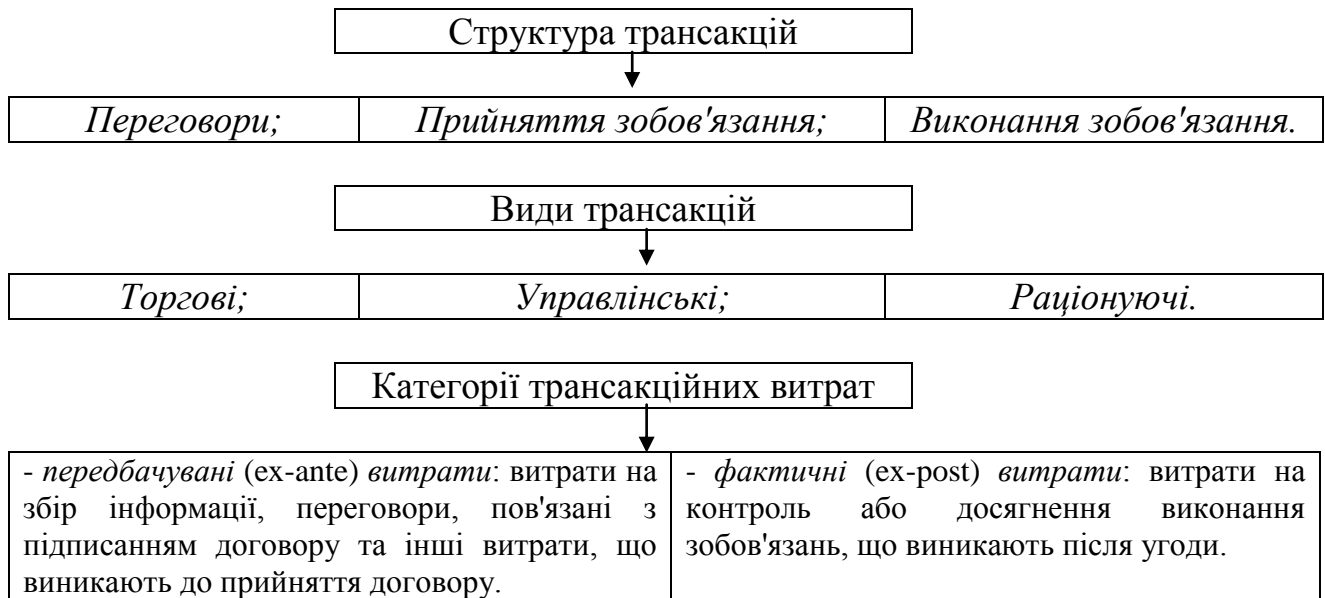


Рисунок 2.3.4 Структура, види та категорії трансакцій

Вирішальними факторами трансакційних витрат є:

1 *специфічність пов'язаних з трансакцією інвестицій*: описує в рамках трансакції капіталовкладення, що проводяться в виробничі потужності та досягнення необхідної кваліфікації;

2 *ризик*: містить в собі невизначеність параметрів зовнішнього середовища та невпевненість у поведінці учасників договору, засновану на можливому опортунізмі;

3 *частотність*: враховує можливість дегресії витрат з підвищенням частоти ідентичних трансакцій як ефект масовості виробництва або синергії.

Оцінка поведінки учасників трансакції суперечить передумовам ідеального ринку та ґрунтується на наступних принципах:

- обмежена раціональність, яка зумовлена звуженим сприйняттям та неповнотою інформації задіяних сторін;
- опортунізм у поведінці;
- нейтральне ставлення до ризику, що використовується в цілях спрощення.

До видів домовленостей, що обумовлюють інституційні форми організації, О. Уїльямсон відносить [24] (рисунок 2.3.5).

Автори [25; 26; 27] звертають також нашу увагу на те, що існують ключові стійкі стереотипи інституціоналізму: правова інтерпретація трансакцій, негативне трактування трансакційних витрат та приписування інститутам цільової функції їх мінімізації. На думку авторів, «Теорема Коуза» — це головний парадокс економічної науки XX століття, хоча сам Р. Коуз так і не дав формулювання цієї теореми, але дав опис гіпотетичного світу з нульовими трансакційними витратами. Фактично в теоремі стверджується, що коли права власності та трансакційні витрати дорівнюють нулю, учасники ринку організовують свої трансакції таким чином, щоб одержати найбільш ефективний результат, отже, теорема Коуза є варіантом концепції вільного ринку, «моделює ідеальний статичний світ, в якому відсутнє тертя». Але в реальному економічному світі трансакційні витрати ніколи не дорівнюють

нулю, вони носять «вимушений характер» та чим вони нижче, тим краще для всіх суб'єктів економіки. Мінімізація трансакційних витрат передбачає вдосконалення засобів їх економії, якими є соціально-економічні інститути.

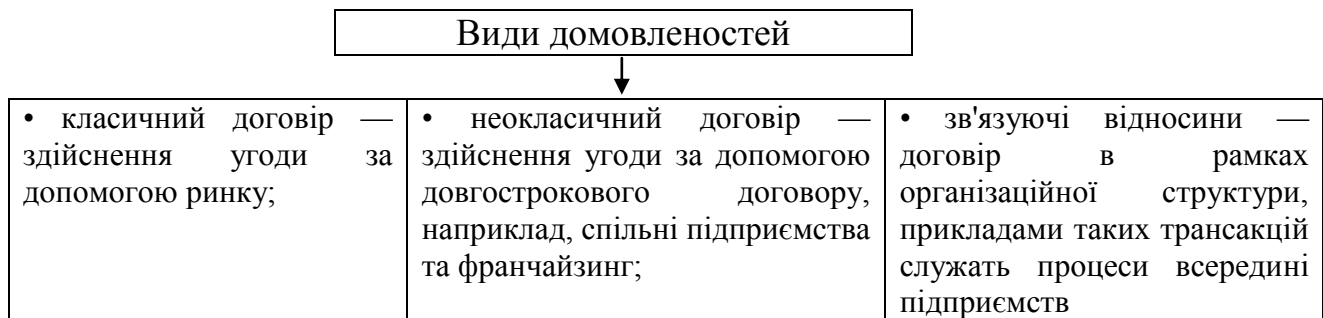


Рисунок 2.3.5 Інституційні форми організації

Загалом, теорія трансакційних витрат допомагає пояснити причини виникнення організацій та наводить доводи ефективного проведення того чи іншого виду трансакцій у відповідних інституціональних рамках. З економічної точки зору контракт є моделлю відносин, що характеризується структурованим механізмом підтримки трансакцій. Трансакції засновані на трьох типах відносин: конфлікті, взаємної залежності та впорядкованості й саме порядок є заснованим на певних правилах, що формують інституційну складову трансакції та ці правила відображають реалізацію взаємних вигод обміну та їх розподіл між учасниками, що є важливим для дослідження форм інституціональних угод та інституціонального середовища [9].

Наукові дослідження з теорії організацій та теорії стратегічного управління розглядають фірму та її стратегію в рамках інституціонального підходу. Стратегія як рух до поставленої мети не представляється без певної домовленості учасників процесу, в результаті чого відбувається створення правил між учасниками фірми та стейкхолдерами, що означає фактично створення інститутів. Інститути являють собою сутність стратегії, тому без інституціоналізації правил обміну між учасниками фірми реалізація стратегії неможлива. Інституціональний підхід до вивчення стратегії дозволяє розглядати процес формування та реалізації стратегії в рамках контрактів, перегляду структури прав власності, стимулів агентів, що дає можливість визначити причини відмінностей фірм та виявляти їх конкурентні переваги.

Результат реалізації стратегії тягне створення певних конкурентних переваг, які мають місце тільки у певному інституціональному середовищі, отже, ефективність реалізації стратегії залежить від інституту, в якому вона реалізується.

В цілому, стратегія може розглядатися як формований всередині фірми інститут: правила формуються в процесі контрактації учасників стратегічного процесу та гарантом виступає або управлінець ресурсів, або самі учасники процесу контрактації [28]. Для створення необхідних умов розвитку підприємства та обґрунтування його стратегії слід урахувувати внутрішнє й зовнішнє інституціональне середовище, орієнтувати стратегію підприємства на зростання його ринкової вартості, брати до уваги його інтелектуальний та

людський капітал [5].

Отже, інститути формують та визначають інституціональне середовище, яке забезпечує формування та реалізацію обраної стратегії розвитку підприємства. Сутність інституціонального підходу полягає не в тому, щоб обмежуватися аналізом економічних процесів, а акцентувати увагу на систему цінностей, традицій, норм, правил, культури та об'єднати проблеми: економічні, соціальні, політичні, етичні, правові. Зміни в інституціональному середовищі можуть як відкривати нові можливості, так і представляти потенційні загрози розвитку діяльності підприємства. Для успішної реалізації стратегії необхідно знаходити оптимальне поєднання між змінами, що відбуваються в середовищі, та очікуваною стабільністю.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. В економічному сенсі розвиток суспільства залежить від стратегії розвитку держави, складових стратегії розвитку регіонів та стратегії розвитку підприємств. Діяльність підприємств необхідно адаптувати до умов реформування економіки, тому що подальший розвиток може здійснюватися завдяки виявленню майбутніх тенденцій за допомогою стратегічного управління.

2. Поняття „стратегія” означає сукупність норм та правил для вироблення та ухвалення стратегічних рішень, пов'язаних із оточуючим середовищем, і впливаючих на майбутній стан підприємства.

3. Стратегічне управління є дієвою, зорієнтованою системою, яка включає процес реалізації стратегії, а також оцінку та контроль її виконання.

4. Під «ефективністю системи управління» слід розуміти результат її функціонування, що забезпечує підприємству досягнення поставлених цілей при найменших витратах на управління в умовах конкуренції.

5. Вибір найкращого варіанта системи управління — це комплексне завдання, вирішити яку можна тільки шляхом глибокого організаційно-технічного і соціально-економічного аналізу виробництва в цілому.

6. Інститути — це звичаї, корпорації, профспілки, держава. Інститути фіксують усталені процедури, відображають загальну згоду, домовленість, що склалася в суспільстві. Інститути формують та визначають зовнішнє інституціональне середовище, яке забезпечує реалізацію обраної стратегії.

7. Під інституціональним середовищем розуміють елементи інституціональної системи, які мають для суб'єкта чинність обов'язкових норм, критеріїв і приписань.

8. Практичне значення інституціоналізму полягає в прагматичності та реалістичності характеру даного економічного спрямування, у виступі проти ідеалізації ринкового механізму, здатності ринку долати суперечності та регулювати економіку.

9. Сутність інституціонального підходу полягає в тому, щоб акцентувати увагу на систему цінностей, традицій, норм, правил, культури та об'єднати проблеми: економічні, соціальні, політичні, етичні, правові.

10. Основна зовнішня умова формування і функціонування суб'єкта господарювання — це створення контрактного середовища, в якому дії суб'єктів стають передбачуваними та узгодженими.

11. Трансакцією називається будь-яка передача права розпорядження майном або послугою в процесі обміну між двома та більше учасниками договору. Трансакція вважається ефективною, якщо обрана учасниками форма договору призводить до найменшої суми виробничих та трансакційних витрат.

12. Теорія трансакційних витрат допомагає пояснити причини виникнення організацій та наводить доводи ефективного проведення того чи іншого виду трансакцій у відповідних інституціональних рамках. В основі даної теорії знаходиться припущення, що будь-яка дія в економічному контексті пов'язана з витратами. Мінімізація трансакційних витрат передбачає вдосконалення засобів їх економії, якими є соціально-економічні інститути.

13. Стратегія не представляється без певної домовленості учасників процесу, в результаті чого відбувається створення правил між учасниками, що означає фактично створення інститутів.

14. Стратегія може розглядатися як формований всередині підприємства інститут. Для створення необхідних умов розвитку підприємства та його стратегічного управління слід враховувати інституціональне середовище, орієнтувати стратегію підприємства на зростання його ринкової вартості, брати до уваги його інтелектуальний та людський капітал (рисунок 2.3.6).

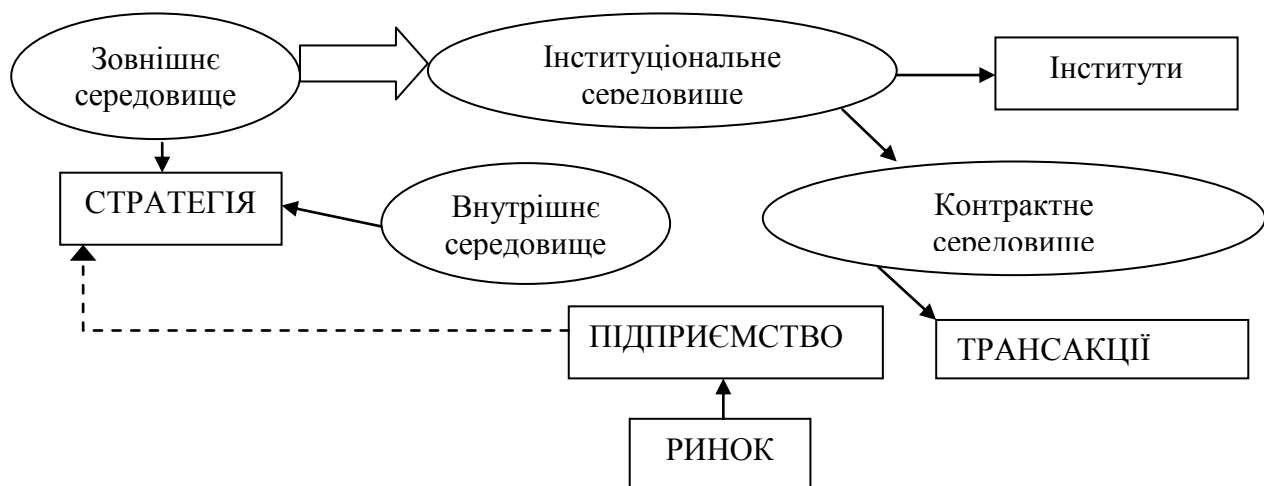


Рисунок 2.3.6 Схема стратегічного управління підприємством в умовах інституціонального середовища

Література: 1 Управління розвитком суб'єктів господарювання : монографія / [авт. кол.: О. Л. Яременко, О. М. Панкратова, В. Г. Яременко та ін.]; за заг. ред.: О. Л. Яременка, Г. В. Строкович; Нар. Укр. акад. - Х. : Вид-во НУА, 2008. - 500 с. **2** Прокофьев А. А. Стратегическое управление: современные ориентиры для российских строительных предприятий малого бизнеса / А. А. Прокофьев // Вестник Челябинского государственного университета. - 2010.-№ 3 (184). Экономика. Вып. 24. С. 106–112. **3** Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.М. Скібіцький. - К. : Центр навчальної літератури, 2006.- 312 с. **4** Стратегічне управління : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / О. М. Тищенко, Т. М. Хміль, С. К. Василик [та ін.]. - Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. - 280 с. Укр. мова. **5** Булеев И. П. Институциональные аспекты стратегии и капитализации предприятий [Электронный ресурс] / И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая // Економічний вісник Донбасу.–1997.– № 1 (19).–С. 25–29.–Режим доступа: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evd/2010_1/5.pdf. – Загл. с экрана. **6** Шифрин М. Б. Стратегический менеджмент/Шифрин М. Б. – СПб. : Питер, 2006. – 240 с. ил. – (Серия «Краткий курс»). **7** Сайфиева С.Н. Оценка эффективности системы управления

предприятием / С.Н. Сайфиева, М.А. Быкадоров // Тезисы докладов Седьмого Всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий», Секция 2. ЦЭМИ РАН, апрель 2006, С. 205. – Режим доступа: www.cemi.rssi.ru/mei/articles/sajf-bik06-2.pdf. – Загл. с экрана. **8** Институционализм [Электронный ресурс] : материал из Энциклопедии Экономиста. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/institucionalizm.html>. – Загл. с экрана. **9** Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория : монография / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эконом. фак-т МГУ им. М. В. Ломоносова : ТЕИС, 2002. – 591 с. **10** Институциональные аспекты управления промышленным предприятием / Ю. Н. Лапыгин, С. В. Петров // Управленческая команда : монография. – Владимир : ВГПУ, ВИБ, ВлГУ. – 2003. – Гл. 1, парагр. 1.1. – С. 9–19. **11** Ушаповский Ю. История институционализма: проблема поиска истоков / Ю. Ушаповский // Экономика Украины : научный журнал. – 2010. – № 3. – С. 73–81. **12** Дементьев В. В. Институциональная теория в Украине: направления исследований, особенности, перспективы [Электронный ресурс] / В. В. Дементьев // Научные труды ДонНТУ. Серия : экономическая. Выпуск 103-1. – С. 17–31. – Режим доступа : www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip103-1/103-1_02.pdf. – Загл. с экрана. **13** Вечканов Г. С. Экономическая теория : [учеб. для вузов] / Г.С. Вечканов. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 448 с. ил. – (Серия «Учебник для вузов»). – С. 33–36. **14** Портер М. Конкуренция / Майкл Э. Портер ; [обновленное и расширенное издание ; пер. с англ. О. Л. Пелявского и др. ; под ред. Я. В. Заболоцкого]. – М. : ООО "И.Д. Вильямс", 2010. – 592 с. ил. – С. 577. **15** Гульбина Н. И. К вопросу о классификации основных течений институциональной теории / Н. И. Гульбина // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2009. – № 4 (8). – С. 77–86. **16** Вишневский В. Промышленная политика: теоретический аспект / В. Вишневский // Экономика Украины. — 2012. — № 3 (596). — С. 25—35. **17** Полтерович В. М. Создание массовой ипотеки в России: проблема трансплантации / В. М. Полтерович, О. Ю. Старков // Научные доклады № R2 – 2005. — СПб. : НИИ менеджмента СПбГУ, 2005. – Режим доступа : http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/other.htm. – Загл. с экрана. **18** Клейнер Г. Управление через ритуалы / Г. Клейнер // Прямые инвестиции. — 2012. — № 2 (118). — С. 12—14. **19** Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О’Нил Д. Стратегическая гибкость = Strategic Flexibility, Managing in a Turbulent Environment / Gary Hamel, C. K. Prahalad, Howard Thomas, Don O’Neal ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 385 с. : ил. – (Серия «Теория менеджмента»). **20** Василенко Н. В. Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования [Электронный ресурс] : материал сайта о кадровой политике и технологиях. – Режим доступа : <http://www.vivakadry.com/20.htm>. – Загл. с экрана. **21** Тамбовцев В. Л. Теоретические вопросы институционального проектирования / В. Л. Тамбовцев // Вопросы экономики : ежемес. теор. и науч.- практ. журнал общееконом. содерж. – 1997. – № 3. – С. 82– 94. **22** Зайченко И. М. Выбор и оценка стратегии развития промышленного предприятия : Автореф. дис. на соиск. учён. степ. к.э.н.: Спец. 08.00.05 / И.М. Зайченко ; СПбГПУ. – СПб., 2006. **23** Архиреев С.И. Посттрансформационная рыночная экономика: институциональный кризис и права собственности/ С.И. Архиреев // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 38-2. – Донецьк, ДонНТУ, 2010. – С. 26–28. – Режим доступа: <http://ea.donntu.edu.ua/handle/123456789/13784>. – Загл. с экрана. **24** Теория транзакционных издержек [Электронный ресурс] : материал из Википедии – свободной энциклопедии.–Режим доступа: http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Теория_транзакционных_издержек. – Загл. с экрана. **25** Фролов Д. Парадокс транзакционных издержек / Д. Фролов // Экономист.–2011.–№ 5.–С. 75–85. **26** Шаститко А. Теорема Коуза: проблемы и недоразумения / А. Шаститко// Вопросы экономики.–2002. – № 10.–С. 96–99. **27** Самуэльсон Пол Э. Экономика: [классич. уч. от лауреата нобелевской премии] / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус; [под ред. А. А. Старостиной, В. А. Кравченко ; пер. с англ.: О.Л. Пелявского]. – 18-е изд. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1360 с. ил. – С. 1322. **28** Черепанов А.Н. Анализ взаимодействия участников фирмы при формировании и реализации стратегии – предпосылки модели «стратегических» контрактов [Электронный ресурс] / А. Н. Черепанов // Новая Экономическая Ассоциация. – Режим доступа : www.econorus.org/consp/files/lboi.doc. – Загл. с экрана.

Розділ 2.4 Оцінка стратегічної конкурентоспроможності підприємства на принципах сталого розвитку

Посилення нестабільності особливо у зовнішньому середовищі змусило управлінську практику виробити ряд методів організації діяльності в умовах зростаючої непередбачуваності, невизначеності та ризику. На теперішньому етапі розвитку управлінської науки таким інструментом є стратегічне управління.

Еволюція теорії і методики управління дозволила здійснити розробку методології і конкретних форм стратегічного управління завдяки причинам, які виникали в залежності від характеру середовища діяльності промислових корпорацій.

Аналізуючи умови зміни середовища на основі [1] можна стверджувати, що нестабільність умов підприємницької діяльності протягом ХХ століття характеризувалася кількома послідовними стадіями трансформації. До початку 50-х років досвід залишався основою для прийняття рішень, орієнтованих на майбутнє підприємств. Однак з початку 50-х років зміни у внутрішньому середовищі та оточенні підприємства вже не можна було пов'язувати з тенденціями. Вони виникали, діяли і спричиняли вплив на підприємство і його оточення усе швидше і були все менш прогнозованими. Якщо у 80 - 90-х роках ХХ століття окремі тенденції могли бути піддані простим методам екстраполяції або методам моделювання, хоча вже багато складних факторів залишалися неврахованими, то згодом саме ці чинники почали негативно впливати на успішне функціонування організацій, тобто виступили в якості стратегічних несподіванок.

Співставляючи підходи дослідників [2, 5, 22, 25, 28, 30] до визначення змістовної сторони стратегічного управління, можна констатувати, що складність (організація - найскладніше штучне утворення людини) і динамічна природа організацій ускладнюють розробку виключно однієї специфічної єдиної вірної моделі для оцінки ефективності процесу стратегічного управління.

Єдиної, придатної для всіх сфер економічної діяльності, для всіх бізнес-структур стратегії розвитку бути не може. В кожному секторі економіки, як зауважує І.Ансофф, правила постановки цілей, оцінки товарів і ринків є різними для окремих галузей, і в багатьох випадках для окремих компаній [2].

На думку Х.Віссема [3], в кожній галузі присутні свої галузеві механізми розвитку, що і будуть визначати сутність стратегії підприємства, а отже і принципи стратегічного управління. Таку ж думку і притримуються ряд інших вчених [26].

Слід розуміти, що сталий розвиток держави, суспільства формується за

рахунок результатів діяльності окремих суб'єктів господарювання, в тому числі і з врахуванням галузових особливостей розвитку.

Завданням побудови стратегії розвитку підприємства є розробка гнучкої і комплексної стратегії з оптимальним використанням впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Вплив цих факторів на процес виробничо-комерційної діяльності може бути як позитивним, так і негативним. Поняття «негативний» і «позитивний» фактори можуть взаємно переходити один від одного при визначених умовах. При формуванні стратегії бажано не звертати особливу увагу на позитивний чи негативний вплив того чи іншого фактору.

На думку В.Трегобчука [23] сталий розвиток — це насамперед економічне зростання, за якого ефективно розв'язуються найважливіші проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля. Якщо при цьому врахувати, що «Стратегія - це довготерміновий якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи взаємовідносин всередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, що приводить організацію до її цілей» [4]. На нашу думку поняття *«стратегія сталого розвитку підприємства»* можна визначити як його діяльність з досягнення поставлених цілей з врахуванням проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля.

В процесі оцінки та вибору оптимальної моделі стратегічного управління слід зважати на думку, що організація — це не лише економічна цілісна система, а і елемент середовища (суспільства), існування якого залежить від діяльності його складових елементів. Такими елементами є споживачі, засоби інформації, суспільні групи, спілки й об'єднання, робітники й акціонери тощо. Ці елементи можуть впливати на процес досягнення цілей організацією, тому вона повинна узгоджувати виключно економічні цілі з економічними та соціальними інтересами суспільства і його елементів. З такої позиції, відповідальність перед суспільством полягає не лише у забезпеченні ефективності, зайнятості, максимізації прибутку й дотриманні юридичних законів, а й у тому, щоб “частину своїх зусиль та ресурсів (...) спрямовувати в соціальне річище, жертвувати на благо та вдосконалення суспільства. У суспільстві вже є певні канони стосовно поведінки бізнесу, щоб він вважався добропорядним корпоративним членом суспільства. Організації повинні відповідально діяти у сфері охорони довкілля, безпеки й охорони здоров'я, захисту інтересів споживачів, охорони громадянських прав тощо”. Багато дослідників стверджують, що господарюючі структури, які ігнорують закони відповідальності (юридичної та соціальної), рано чи пізно втрачають вплив і місце у суспільстві [10].

Так, вказуючи на різноманітність впливу факторів зовнішнього оточення Л.Штейнер і Д.Майнер стверджують, що «в минулому керівники концентрували увагу на економічних і технічних умовах. Однак на даному етапі розвитку економічних відносин зміна установок людей, соціальних цінностей, політичних сил і сфер юридичної відповідальності примусили

керівників розширити спектр зовнішніх впливів» [33].

В свою чергу Е. Емері і Р.Тріст акцентують увагу на тому, що взаємопов'язаність факторів повинна перетворити середовище сучасних підприємств в таке, яке достатньо динамічно змінюється [31].

Водночас вчені А.Меєр, Дж.Гоус, Дж.Брукс в своїх працях [27] вводять поняття «хаотичних змін», що характеризується ще більш швидкими змінами і більшим взаємовпливом. Також вказується на варіативність факторів та необхідність відбору тих факторів, на які підприємство обов'язково реагує, на які реагує частково, а на окремі – взагалі не реагує. Особливо це стосується тих підприємств, які здійснюють свою господарську діяльність в нескладних умовах. Це відображається в роботі [15], а саме: «підприємства, що працюють в нескладному середовищі, володіють однією перевагою: вони мають справу тільки з декількома категоріями даних, необхідних для прийняття рішень».

М.В.Ільїна і В.Л.Іноземцева [13] звертають увагу на те, що підприємство змінюється з наростаючою швидкістю, що є характерним для глобалізації світової економіки. Відповідно ймовірність прийняття помилкового управлінського рішення прямо пропорційна ступеню достовірності даних, на яких воно приймається.

Застосування принципів сталого розвитку та концепції соціальної відповідальності на усіх рівнях господарювання зазначає Малик І.П. [12], оскільки саме концепція соціальної відповідальності є "...одним із базових механізмів реалізації демократичних цінностей в управлінні компаніями...", наголошуючи на необхідності застосування зазначених принципів на всіх рівнях функціонування (макро-, мезо- та мікроекономічному), що, відповідно, дозволить ефективно реалізовувати процес управління як на рівні окремого підприємства, так і на рівні держави, а це забезпечить економічний, науково-технічний, соціальний та культурний розвиток.

Враховуючи основні положення щодо трьох основоположних складових сталого розвитку [16], слід провести відбір і оцінку необхідних показників, які б дали змогу кількісно оцінити стан справ за кожним із континуумів (рис.1).

Системне узгодження та збалансування цих трьох складових — завдання величезної складності. Зокрема взаємний зв'язок соціальної та екологічної складових приводить до необхідності збереження однакових прав сьогоденних і майбутніх поколінь на використання природних ресурсів. Взаємодія соціальної та економічної складових вимагає досягнення справедливості при розподілі матеріальних благ між людьми й надання цілеспрямованої допомоги бідним прошаркам суспільства. І, нарешті, взаємозв'язок природоохоронної та економічної складових потребує вартісної оцінки техногенних впливів на довкілля. З точки зору реальних механізмів вирішення цих завдань реалізація принципу задоволення потреб та справедливого розподілу — найголовніший виклик сьогодення для національних урядів, авторитетних міжнародних організацій та всіх прогресивних людей світу; а принцип максимізації прибутків та ефективного використання ресурсів — прерогатива ринку [7].

Аналізуючи зміст класичних пріоритетів («трьох підмурків») сталого розвитку, неважко прийти до висновку про можливість і доцільність

інтерпретації кожного із цих пріоритетів у вигляді базових геометричних моделей, інтерпретованих нами у вигляді лінійних континуумів у всьому діапазоні можливих варіантів оцінювання діяльності суб'єктів сталого розвитку.

Вигляд економічного, соціального і екологічного континуумів представлено на рисунку 2.4.1.

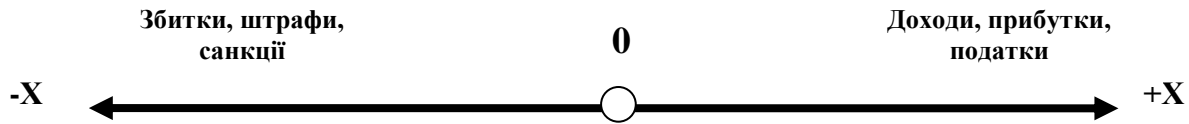


Рисунок 2.4.1-а Континуум економічних оцінок функціонування суб'єкта СР

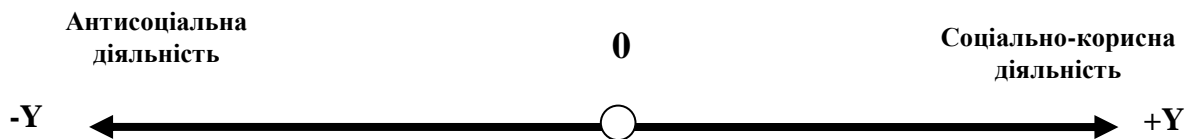


Рисунок 2.4.1-б Континуум соціальних оцінок функціонування суб'єкта СР

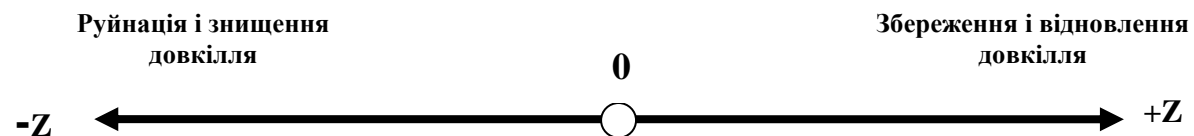


Рисунок 2.4.1-в Континуум екологічних оцінок функціонування суб'єкта СР

Рисунок 2.4.1 Лінійні геометричні моделі діапазонів оцінювання результатів функціонування суб'єктів сталого розвитку за класичними пріоритетами

При цьому, на рисунку 2.4.1-а представлено економічний континуум можливих варіантів оцінок діяльності господарюючого суб'єкта природокористування з такими характерними точками: 0 – відсутність діяльності з відповідною відсутністю економічно значимих наслідків; фактори групи +X (доходи, прибутки, податки і т. п. – всі економічно значимі для суспільства і суб'єкта господарювання позитивні економічні результати; фактори групи –X (збитки, штрафи, санкції і т. п. – всі економічно значимі трати суспільства і суб'єкта господарювання).

Рисунок 2.4.1-б представляє континуум соціальних наслідків діяльності господарюючого суб'єкта природокористування з наступними характерними точками: 0 – відсутність діяльності і соціально значимих результатів; фактори групи +Y (всі соціально корисні результати діяльності із створення позитивних суспільних благ); фактори групи –Y (всі негативні результати антисоціальної діяльності і шкоди, нанесеної цим суспільству).

Континуум екологічних наслідків діяльності господарюючого суб'єкта природокористування представлено рисунком 2.4.1-в, на якому присутні

наступні характерні точки: 0 – відсутність діяльності з одночасною відсутністю використання природних ресурсів з відповідним нанесенням шкоди довкіллю і т. п.; фактори групи +Z (результати діяльності із збереження, підтримання незайманим або відтворення довкілля); фактори групи -Z (діяльність за результатами якої наноситься шкода, відбувається руйнація і знищення довкілля в просторовому середовищі локалізації господарюючого суб'єкта природокористування і/або локалізації його сировинних джерел).

Продемонстровані вище якісні характеристики континуумів можуть бути доповнені різноманітними кількісними оцінками за рахунок обґрунтованої детермінації переліку кількісних індикаторів для кожного із класичних пріоритетів. Основою для розробки таких кількісних оцінок можуть служити, для прикладу, запропонований в [6] перелік вимірювальних показників (індикаторів) сталого розвитку за економічним, соціальним та природоохоронним напрямками, або визначені в [8, 11] індекси економічного, екологічного та соціального виміру, чи запропоновані в [7, 14, 21] кількісно оцінювані показники моніторингу процесів адекватності розвитку суб'єктів господарювання умовам та критеріям сталості.

Приймаючи до уваги синхронність діяльності будь-яких суб'єктів сталого розвитку за всіма названими континуумами, цілком очевидно стає потреба в створенні комплексної моделі, в склад якої слід включити всі три континууми. Тому, виходячи з того, що спільною для всіх трьох континуумів є точка «0», з якої починається нарощування позитивних або негативних результатів діяльності суб'єкта сталого розвитку за будь-яким із класичних критеріїв оцінювання, комплексна модель можливих варіантів оцінок діяльності господарюючого суб'єкта природокористування на нашу думку повинна бути представлена у вигляді просторового позиціонування економічного, соціального та екологічного континуумів в системі декартових координат (рисунок 2.4.2).

При цьому, по кожній координаті відкладатимуться значення окремих складових з переліку базових характеристик сталого розвитку за групами X-факторів, Y-факторів та Z-факторів.

Цілком очевидно, що в просторі можливих варіантів оцінювання стану економічного, соціального та екологічного розвитку будь-якого суб'єкта теоретично можуть бути виділені вісім характерних просторових зон-октантів. При цьому, повністю адекватні вимогам сталого розвитку результати функціонування суб'єкта знаходяться виключно у октанті з координатами (+X, +Y, +Z), а повністю неадекватні – у діагонально протилежному октанті з координатами (-X, -Y, -Z), які виділені на рисунку 2.4.2 затемненими кольорами. Всім іншим октантам є властивими негативні складові, а значить і оцінки процесів розвитку.

Однак, використання останніх в рамках запропонованої просторової моделі дає, на нашу думку, змогу генерувати додаткові інформаційні потоки, а саме – аналітичне визначення прямої оцінки досягнутого суб'єктом рівня сталого розвитку в октанті №1, розрахунок негативних і частково негативних оцінок у всіх інших октантах просторової моделі, а також розрахунок та аналіз

різноманітних коефіцієнтів співвідношення оцінок в різних октантах.

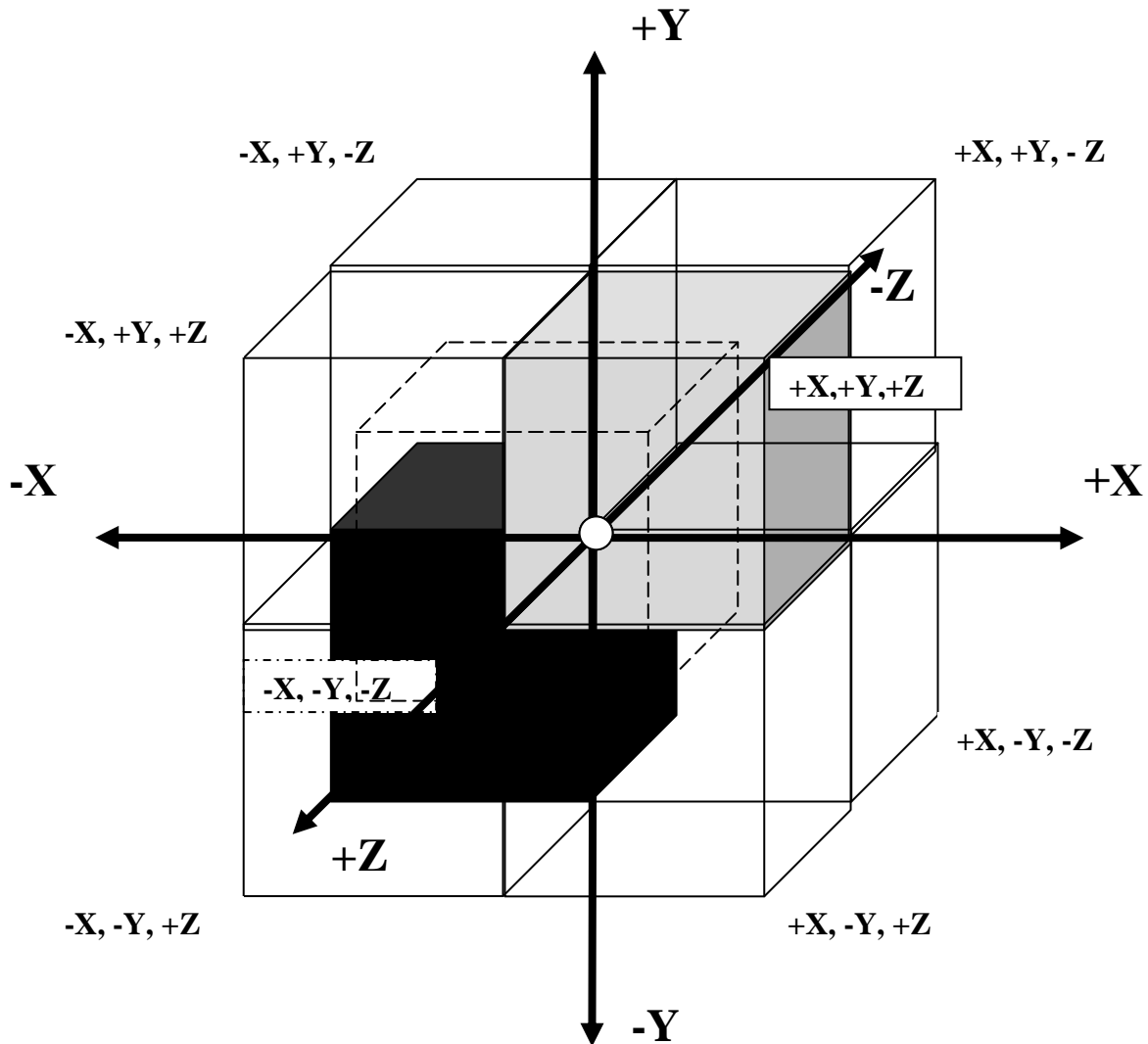


Рисунок 2.4.2 Просторова інформаційна модель оцінювання та управління процесами сталого розвитку господарюючих суб'єктів природокористування

Таким чином, первинним інформаційним масивом – об'єктом аналітичних досліджень і оцінок залишаються традиційні статистичні соціально-економічно-екологічні індикатори і показники за групами X, Y та Z-факторів. Адже цілком очевидним є той факт, що позиціонування соціально-економічної системи – суб'єкта природокористування в першому квадранті є тільки ідеальним зразком, а в реальному випадку розрахований і побудований за кількісними показниками X, Y та Z-факторів прямокутний паралелепіпед буде займати просторову позицію відразу в усіх восьми октантах просторової моделі так, як це продемонстровано на рисунку 2.4.2 його штриховим зображенням. При цьому, в кожному із восьми октантів буде знаходитись певна частка загального об'єму паралелепіпеда V_{Σ} , тобто, формула 2.4.1:

$$V_{\Sigma} = V_I + V_{II} + V_{III} + V_{IV} + V_V + V_{VI} + V_{VII} + V_{VIII}, \quad (2.4.1)$$

де V_I , V_{II} , V_{III} , V_{IV} , V_V , V_{VI} , V_{VII} і V_{VIII} – відповідно частини об'єму

паралелепіпеда, розташовані у всіх восьми октантах, які є кількісними оцінками відповідних складових характеристик розвитку.

Метою управління сталим розвитком суб'єкта природокористування в ідеалі можна вважати досягнення умови $V_{\Sigma} \rightarrow V_1 \rightarrow \max$, що відповідає максимальному забезпеченню всіх без виключення пріоритетів і критеріїв оцінювання сталого розвитку за групами X, Y та Z-факторів.

На нашу думку розробка системи показників для оцінки рівня стратегічної конкурентоспроможності підприємства в процесі розробки стратегій ефективного соціально-економічного зростання повинна будуватись на дотриманні закону самозбереження: «... кожна система (соціальна чи біологічна) прагне зберегти себе (вижити) і використовує для досягнення цього весь свій потенціал (ресурс)».

В аналітичному вигляді даний закон описується наступним виразом 2.4.2:

$$\sum_{i=1}^n (R1_i + R2_i) > \sum_{i=1}^n (V1_i + V2_i), \quad (2.4.2)$$

де $R1_i$ - внутрішній потенціал (ресурс) організації в i -тій області, що сприяє її розвитку;

$R2_i$ - зовнішній потенціал (ресурс) організації в i -тій області, що сприяє її розвитку;

$V1_i$ - внутрішній потенціал (ресурс) організації в i -тій області, що намагається її ліквідувати або спричинити шкоду;

$V2_i$ - зовнішній потенціал (ресурс) організації в i -тій області, що намагається її ліквідувати або спричинити шкоду.

Таким чином, потенціал організації в континуумі економічних оцінок можна представити наступною системою рівнянь 2.4.3:

$$\begin{cases} R1_1 = F(XP1) = F(XP1_1, XP1_2, \dots, XP1_n); \\ V1_1 = F(XN1) = F(XN1_1, XN1_2, \dots, XN1_m); \\ R2_1 = F(XP2) = F(XP2_1, XP2_2, \dots, XP2_k); \\ V2_1 = F(XN2) = F(XN2_1, XN2_2, \dots, XN2_l), \end{cases} \quad (2.4.3)$$

де $XP1$ - значення економічних оцінок, що позитивно впливають на внутрішній потенціал організації;

$XN1$ - значення економічних оцінок, що негативно впливають на внутрішній потенціал організації;

$XP2$ - значення економічних оцінок, що позитивно впливають на зовнішній потенціал організації;

$XN2$ - значення економічних оцінок, що негативно впливають на зовнішній потенціал організації;

n – кількість економічних оцінок $XP1$;

m – кількість економічних оцінок $XN1$;

k – кількість економічних оцінок $XP2$;

l – кількість економічних оцінок $XN2$.

Відповідно потенціал організації в континуумі соціальних оцінок слід уже представляти іншою системою рівнянь 2.4.4:

$$\begin{cases} R1_2 = F(YP1) = F(YP1_1, YP1_2, \dots, YP1_q); \\ V1_2 = F(YN1) = F(YN1_1, YN1_2, \dots, YN1_w); \\ R2_2 = F(YP2) = F(YP2_1, YP2_2, \dots, YP2_r); \\ V2_2 = F(YN2) = F(YN2_1, YN2_2, \dots, YN2_t), \end{cases} \quad (2.4.4)$$

де $YP1$ - значення соціальних оцінок, що позитивно впливають на внутрішній потенціал організації;

$YN1$ - значення соціальних оцінок, що негативно впливають на внутрішній потенціал організації;

$YP2$ - значення соціальних оцінок, що позитивно впливають на зовнішній потенціал організації;

$YN2$ - значення соціальних оцінок, що негативно впливають на зовнішній потенціал організації;

q - кількість соціальних оцінок $YP1$;

w - кількість соціальних оцінок $YN1$;

r - кількість соціальних оцінок $YP2$;

t - кількість соціальних оцінок $YN2$.

Нарешті, потенціал організації в континуумі екологічних оцінок представляємо третьою системою рівнянь 2.4.5:

$$\begin{cases} R1_3 = F(ZP1) = F(ZP1_1, ZP1_2, \dots, ZP1_o); \\ V1_3 = F(ZN1) = F(ZN1_1, ZN1_2, \dots, ZN1_p); \\ R2_3 = F(ZP2) = F(ZP2_1, ZP2_2, \dots, ZP2_s); \\ V2_3 = F(ZN2) = F(ZN2_1, ZN2_2, \dots, ZN2_d) \end{cases}, \quad (2.4.5)$$

де $ZP1$ - значення екологічних оцінок, що позитивно впливають на внутрішній потенціал організації;

$ZN1$ - значення екологічних оцінок, що негативно впливають на внутрішній потенціал організації;

$ZP2$ - значення екологічних оцінок, що позитивно впливають на зовнішній потенціал організації;

$ZN2$ - значення екологічних оцінок, що негативно впливають на зовнішній потенціал організації;

o - кількість екологічних оцінок $ZP1$;

p - кількість екологічних оцінок $ZN1$;

s - кількість екологічних оцінок $ZP2$;

d - кількість екологічних оцінок $ZN2$.

Повертаючись до формули (2), слід вказати, що ліва її частина фізично відповідає наявному у підприємства «потенціалу творення» і з врахуванням оцінок економічного, соціального і екологічного континуумів приймає вигляд 2.4.6:

$$P = R1_1 + R2_1 + R1_2 + R2_2 + R1_3 + R2_3 \text{ або} \\ P = F(XP1) + F(XP2) + F(YP1) + F(YP2) + F(ZP1) + F(ZP1) \quad (2.4.6)$$

Права частина другої формули за своїм змістом описує «потенціал руйнування» і відповідно з врахуванням континуумів економічних, соціальних і

екологічних оцінок має вигляд 2.4.7:

$$N = V1_1 + V2_1 + V1_2 + V2_2 + V1_3 + V2_3 \text{ або} \\ N = F(XN1) + F(XN2) + F(YN1) + F(YN2) + F(ZN1) + F(ZN2) \quad (2.4.7)$$

Цілком очевидно, що загальна сума потенціалів і ресурсів творення P завжди повинна бути більше суми потенціалу руйнівних ресурсів N , а тому по формулі 2.4.8:

$$P > N \quad (2.4.8)$$

Якщо ця нерівність не зможе бути забезпеченою протягом тривалого періоду часу, то підприємство припинить своє існування або самостійно, або примусово.

Водночас рівновага росту підприємства може розглядатись як рух, в результаті якого, з врахуванням обмежень, що створює економічне середовище, неперервно оптимізує ціни, об'єми виробництва і ресурси для досягнення своїх цілей (прибутку, об'єму виробництва, виручки, частки ринку, росту, технічної майстерності, безпеки і т.д.) [29].

Відповідно до [29] незалежно від цілей підприємства, завданням її керівників є організація діяльності на рівні, що дозволяє отримати максимальний результат. Позиція рівноваги підприємства змінюється в залежності від двох факторів: наявності можливостей для росту в даному економічному середовищі та організаційних можливостей підприємства, які стосуються якості управління, фінансових ресурсів і схильності здійснювати ту чи іншу діяльність. З врахуванням повного спектру можливостей розвитку, що представляються рівновагою росту економіки, конкуренцію між підприємствами можна розглядати в якості боротьби за ринковий потенціал, в якій рівновага росту кожного підприємства це є функція її ролі в економіці, можливості задовольняти попит на товари і послуги, активного використання ресурсів для реалізації нових можливостей.

Кількісний аналіз і оцінку рівня стратегічного управління підприємством за умов рівноважного росту можна провести, порівнюючи розрахункове значення величини індексу стратегічної конкурентоспроможності підприємства ($I_{СКП}$) із певними встановленими значеннями цієї величини, які можна розрахувати як різницю потенціалів творення і руйнування організації, що ділиться на потенціал творення, а саме (формула 2.4.9) [18]:

$$I_{скп} = \frac{(P - N)}{P} \quad (2.4.9)$$

Значення $I_{СКП}$ утворюють систему категорій розвитку. Інтерпретація рівнів за діапазоном значень індексу стратегічної конкурентоспроможності та варіанти доцільних і необхідних рішень представлені в таблиці 2.4.1.

Визначення однієї із альтернативних стратегій розвитку підприємства відбувається на основі аналізу його фінансового стану і довгострокових цілей його діяльності з врахуванням можливих варіантів його подальшого функціонування: збереження існуючих тенденцій розвитку підприємства; незначне коректування діяльності без використання значних зовнішніх джерел фінансування; реалізація інноваційних міроприємств [5, 9].

Таблиця 2.4.1

Значення $I_{СКП}$, категоризація рівня стратегічного управління підприємства і рекомендовані стратегічні рішення щодо його покращання

Рівень	Діапазон значень $I_{СКП}$	Зміст категорії стану $I_{СКП}$	Рекомендовані варіанти стратегічних рішень
1	-10 ÷ -1	Руйнівні фактори надто сильно впливають на підприємство, і додаткова допомога не допоможе.	Стратегія ліквідації
2	-1 ÷ -0,1	Для давно діючих підприємств це, можливо, короткотерміновий період спаду в загальному циклі – зростання – спад.	Стратегія ліквідації або реорганізації
3	0	Якщо передбачається короткотерміновий період Якщо передбачається довготривалий період	Реалізація стратегії стабілізації або реорганізації Реалізація стратегії ліквідації або реорганізації
4	0 ÷ 0,5	Нормальна ситуація в ринковій економіці	Реалізація стратегії стабілізації або розвитку
5	0,5 ÷ 0,7	Сприятлива ситуація в ринковій економіці	Реалізація стратегії розвитку
6	0,7 ÷ 0,9	Організація знаходиться в штучно пільгових умовах. Це може викликати відкрите незадоволення аналогічних організацій.	Реалізація стратегії горизонтальної інтеграції
7	0,9 ÷ 1,0	Звичайно це пов'язано із індивідуальним лобіюванням інтересів організації або відмиванням «брудних» грошей.	Реструктуризація

Таким чином, керівництво підприємства в процесі розробки варіантів стратегічних рішень отримує інструмент, який дозволяє в результаті аналізу і врахування усіх оцінок діяльності підприємства (економічних, соціальних, екологічних) прийняти остаточне рішення щодо майбутнього розвитку підприємства. Особливо важливим аспектом є можливість відокремлення кожної оцінки для врахування особливостей діяльності кожного окремого суб'єкта господарювання, особливо для нафтогазовидобувних підприємств, які за видами своєї основної діяльності активно використовують природні ресурси і є потенційними шкідниками, руйнівниками і т. п. [19].

Правильна оцінка взаємного впливу «позитивних» і «негативних» факторів дозволяє керівництву обрати оптимальну стратегію розвитку підприємства і закріпити конкурентну позицію, що і є основною метою застосування принципів стратегічного управління. Визначальним в даному випадку є вміння підприємства використати фактори зовнішнього середовища в свою користь для успішної реалізації стратегії.

Отже, для успішного і ефективного відбору показників необхідних для побудови моделі оцінки стратегічного управління підприємства слід здійснити їх класифікацію та ранжування за важливістю і можливістю оцінки. Також слід враховувати особливості діяльності підприємства з огляду на принципи стратегічного управління. Теорія систем представляє концептуальну основу для побудови методологій, яка дозволяє нам описувати систему і її проблеми в термінах взаємозв'язаної ієрархії. Ця методологія враховує роль людського елемента в складних соціальних і організаційних системах і збалансовує

багаточисленні і протилежні намагання людей, чий інтерес торкається поведінка системи, водночас пропонує також засоби для встановлення упорядкування пріоритетів і вимірювання інтенсивності взаємодії компонент, що описують структуру системи ієрархії [20].

Оскільки середовище в якому функціонує будь-яка господарська одиниця є складною ієрархічною системою, то доцільним буде застосувати метод аналізу ієрархій для відбору та оцінки показників.

Метод аналізу ієрархій є систематичною процедурою для ієрархічного представлення елементів, що визначають суть будь-якої проблеми. Метод полягає в декомпозиції проблеми на все більш прості складові і подальшій обробці послідовності думок особи, що приймає рішення по парним порівнянням. В результаті може бути виражена відносна ступінь (інтенсивність) взаємодії елементів в ієрархії. Ці судження потім виражаються в числовому вигляді. Метод аналізу ієрархії включає процедури синтезу множинних суджень, отримання пріоритетності критеріїв і знаходження альтернативних рішень [20]. Вирішення проблеми за таким методом являється процесом поетапного встановлення пріоритетів. На першому етапі визначаються найбільш важливі елементи проблеми, на другому – найкращий спосіб перевірки спостережень, дослідження і оцінки елементів, наступним етапом може бути вироблення способу вирішення і оцінка його якості. Весь процес триває до тих пір, до поки не буде впевненості в тому, що він охопив всі важливі характеристики, необхідні для представлення і вирішення проблеми. Процес проходить над послідовністю ієрархій: в такому випадку результати, отримані на одній із них, використовуються в якості вхідних даних для вивчення наступної.

Згідно даного методу можна побудувати модель декомпозиції задачі оцінки рівня стратегічного управління через визначення індексу стратегічної конкурентоспроможності, яка зображена на рисунку 2.4.3.

При оцінці рівня стратегічного управління на принципах сталого розвитку необхідно виявити взаємозв'язки між основними складовими елементами, а саме: економічною, соціальною і екологічною. Враховуючи основні принципи стратегічного управління щодо оцінки середовища, слід оцінити можливі взаємозв'язки складових сталого розвитку як внутрішнього середовища підприємства так і зовнішнього середовища.

Притримуючись думки Нортон і Каплана [32] про те, що кожний показник, повинен представляти собою складову того ланцюга причинно-наслідкових залежностей, яка пов'язує стратегію даного господарського підрозділу і стратегії компанії в цілому, здійснюючи відбір показників для оцінки слід також дотримуватись причинно-наслідкових зв'язків показників з стратегією підприємства.

Оцінка окремих складових сталого розвитку забезпечить аналіз і характеристику взаємодії підприємства із відповідними елементами середовища.

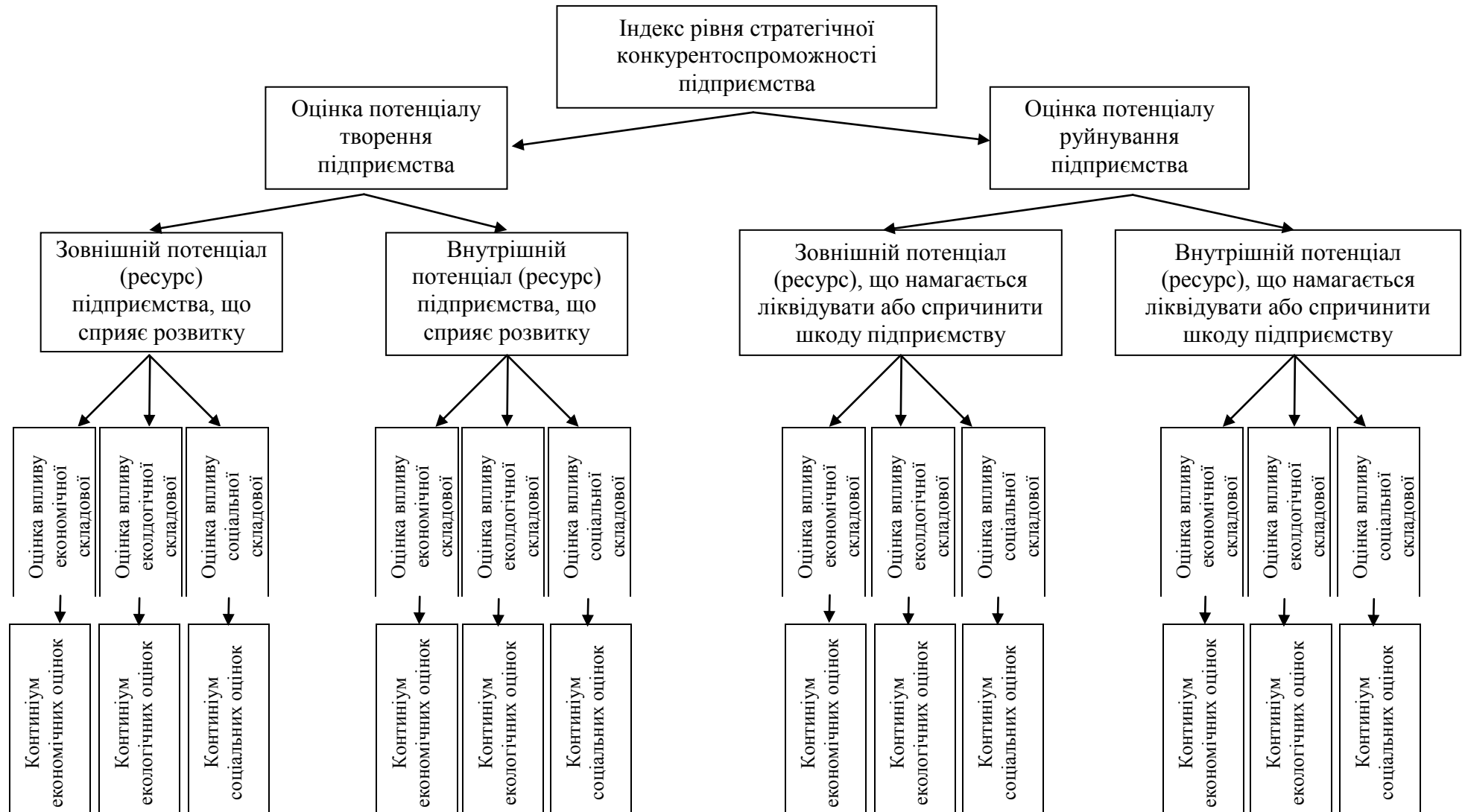


Рисунок 2.4.3 Декомпозиція індекса стратегічної конкурентоспроможності в ієрархію

Для побудови моделі стратегічного управління на принципах сталого розвитку слід:

1. Визначити необхідний і достатній перелік показників для оцінки:
 - економічної складової зовнішнього середовища;
 - екологічної складової зовнішнього середовища;
 - соціальної складової зовнішнього середовища;
 - економічної складової внутрішнього середовища;
 - екологічної складової внутрішнього середовища;
 - соціальної складової внутрішнього середовища.
2. Оцінити можливі взаємозв'язки та вплив:
 - економічної складової зовнішнього середовища на економічну складову внутрішнього середовища;
 - екологічної складової зовнішнього середовища на екологічну складову внутрішнього середовища;
 - соціальної складової зовнішнього середовища на соціальну складову внутрішнього середовища;
 - економічної складової зовнішнього середовища на екологічну і соціальну складові внутрішнього середовища;
 - екологічної складової зовнішнього середовища на економічну і соціальну складові внутрішнього середовища;
 - соціальної складової зовнішнього середовища на екологічну і соціальну складові внутрішнього середовища;
 - економічної складової внутрішнього середовища на екологічну і соціальну складову внутрішнього середовища;
 - екологічної складової внутрішнього середовища на економічну і соціальну складову внутрішнього середовища;
 - соціальної складової внутрішнього середовища на економічну і соціальну складову внутрішнього середовища.
3. Здійснити адресну прив'язку стратегічної інформації до джерел отримання та осіб, підрозділам, які працюють з нею.
4. Організувати постійну актуалізацію інформаційної бази стратегічного управління.
5. Розробити принципи, методи автоматизованої обробки даних і отримання необхідної стратегічної інформації.
6. Сформувати основні цілі стратегії розвитку, виходячи із конкретних інтересів підприємства.
7. Відобразити сформульовані цілі шляхом упорядкування і відбору двох чи більше показників у кожній із складових (економічній, соціальній, екологічній).
8. Сформувати та ранжувати відібрані показники так, щоб дотримання темпів їх росту дало можливість контролювати всі основні цілі стратегічного розвитку підприємства.

Основою вибору показників можуть служити наступні вимоги:

- 1) показники відбираються з врахуванням загальних правил відбору, таких

як: узгодженість із існуючою системою обліку, виключність розрахункових показників;

2) показники повинні відображати стратегічні цілі.

Безпосереднє дослідження існуючих закономірностей в більшості випадків є досить трудомістким процесом, а інколи просто неможливим, якщо розглядувана множина ознак виявляється настільки великою, що надлишок інформації починає заважати розумінню найбільш суттєвих взаємозв'язків. Виявлення закономірностей полегшується, якщо серед розглядуваних ознак будуть виявлені такі, які сильно корелюють між собою і тому мало відрізняються одна від одної по відношенню до вивчаемого явища. В таких випадках слід замінити групу сильно корельованих ознак деякою розрахунковою «синтетичною» величиною. Отримана величина після інтерпретації (відповідно до області дослідження) називається фактором і розглядається як одна із закономірностей досліджуваного явища. Така заміна груп корельованих ознак факторами повинна виконуватись з найменшими втратами інформації, поданій у вихідній множині ознак. Теоретично повне відображення інформації, що міститься в деякій множині ознак, досягається лише у тому випадку, якщо кількість факторів рівне числу ознак. На практиці частіше всього таке рішення не є необхідним, оскільки лише першим факторам (трьом-чотирьом) вдається дати ясну економічну інтерпретацію, і при цьому досягається достатньо повне відображення інформації [17].

Правильний вибір та обґрунтування показників для запропонованої моделі дозволить керівництву:

- 1) перевірити обрані цілі і стратегії по їх досягненню на реалізованість;
- 2) провести аналіз чутливості обраної стратегії – визначення критичних зовнішніх і внутрішніх умов, зміна яких може суттєво вплинути на реалізацію стратегії;
- 3) здійснити порівняння планових і фактичних значень контрольних показників, аналіз відхилень та підготовку пропозицій для їх зменшення або усунення;
- 4) оцінити ефективність управління окремими бізнесами;
- 5) перевірити відповідність системи мотивації і обраних критеріїв ефективності.

Література: 1 Ансофф И.И. Стратегическое управление / И.И.Ансофф; [сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко]. - М.: Экономика, 1989. – 519с. 2 Ансофф И.И. Новая корпоративная стратегия / И.И.Ансофф. (2-е изд.) - СПб.: Питер Ком, 1999. – 416с. 3 Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: Возможности для будущего процветания / Х.Виссема; [пер. с англ. Н.А. Нуреевой]. - М.: «Финпресс», 2000. – 272с. 4 Виханский О. С. Стратегическое управление: учебник, 2-е изд., перераб. и доп. / О.С.Виханский. - М.: Гардарика, 1998. -296с. 5 Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л.Водачек, О. Водачкова - М.: Экономика, 2009. - 167с. 6 Гаврилишин Б. Стратегія сталого розвитку та європейська модель «еко-соціальної ринкової економіки» як основа конкурентоздатності України в сучасну епоху / Богдан Гаврилишин, Віктор Вовк // Аналітична записка та рекомендації новій владі / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.greenkit.net/Members/intereco/strategy>. 7 Згуровський М. З.

Глобальне моделювання процесів сталого розвитку в контексті якості та безпеки життя людей / М. Згуровський, Т. А. Маторина, Д. О. Прилуцький, Д. А. Аброськін // Системні дослідження та інформаційні технології. - 2008. - №1. - С. 7-32. **8** Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку [Електронний ресурс] / Михайло Згуровський // Дзеркало тижня. — 2006. — №19. — Режим доступу: <http://www.dt.ua/3000/3100/53397/>

9 Инновационная модель развития: теория и практика нововведений / [под ред. Кравцовой В.И.] - М.: Инфрапечать, 1998. - 192 с. **10** Кашуба М. Соціальна відповідальність бізнесу / М. Кашуба // Мандрівець. Всеукр. наук. журнал. — 2008. — № 4. — С. 15-20. **11** Кліменко О. В. Формування соціо-еколого-економічної системи в регіоні в контексті сталого розвитку / О. В. Кліменко // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник №82. - С. 137-141. **12** Малик И.П. Развитие социальной ответственности бизнеса в Украине. / Малик И.П. // Економічний простір, 2008. — № 13.— С. 112-123. **13** Мегатренды мирового развития / [под редакцией М. В. Ильина, В. Л. Иноземцева] - М.: ЗАО Издательство "Экономика", 2001. — 295с. **14** Миколайчук М. Регіональні аспекти державного управління сталим розвитком в умовах глобалізації / М. Миколайчук // Економіка та держава. – 2008. – №7. – С. 71-74. **15** Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність / В.В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 302 с. **16** Петренко В.П. До розробки інформаційної моделі сталого розвитку регіональних суспільних систем / В.П.Петренко, М.В.Палійчук, С.А.Побігун, Я.С.Витвицький // Моделювання регіональної економіки. - 2009. - №1(13). - С.80-90. **17** Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В.Плюта: [пер. с пол.В.В.Иванова; науч.ред.В.М.Жуковский]. – М.: Статистика, 1980. – 151 с. **18** Побігун С.А. Обґрунтування стратегічних рішень щодо сталого розвитку підприємств / С.А.Побігун // Вісник Хмельницького національного університету. - 2010. - №3, т.1 - С.153-157. **19** Побігун С.А. До оцінки стратегії сталого розвитку нафтогазовидобувних підприємств / С.А.Побігун // Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції – «Проблеми та перспективи розвитку нафтогазової галузі України» - 4-8 жовтня 2010р.м., Ялта, смт Гаспра. С.18-20. **20** Саати Т. Аналитическое планирование: организация систем / Т.Саати, К.Кернс [пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. Под редакцией И. А. Ушакова] - М., Изд. «Радио и связь», 1991. – 224с. **21** Соколова Н. А. Оценивания устойчивости развития объектов хозяйственной деятельности / Н. А. Соколова, К. Э. Петров // Наукові праці ДонНТУ. Вип. 106. – 2006. – С. 109-116. **22** Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов / А.А.Томпсон, А.Дж. Стрикленд. [Пер. с англ.; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой] - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с. **23** Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. — 2002. — N 2. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/Portal/all/herald/2002-02/7.htm> **24** Хасси Д. Стратегия и планирование / Д.Хасси. - СПб: Питер, 2001. **25** Шершньова, З. Є. Стратегічне управління: навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384с. **26** Яруллина Г.Р. Анализ и оценка отраслевых факторов инвестиционной привлекательности предприятия / Г.Р.Яруллина // Экономические науки. – М., 2009. - №11(60). - С.99-103. **27** Alan, D. Organizations Reacting to Hyperturbulence [Text] / Meyer D. Alan, Goes James B., Brooks Geoffrey R. // Longtudinal field research method : (edit Huber G., Van de Ven A. S.) , 1995. - P. 239-347. **28** Ansoff, Igor "Corporate Strategy" / Igor Ansoff - New York: McGraw Hill, 1965 – 241p. **29** Arthur A.Thompson. Economics of the firm: theory and practice. Sixth edition / Arthur A.Thompson, Jr.John P.Formby. - New Jersey: Prentice Hall, Upper Saddle River, 1998 – 640p. **30** Chandler, Alfred D., Jr. "Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise" / Alfred D. Jr.Chandler, - Cambridge, MA: MIT Press, 1962 - 480p. **31** Emery F. W. The Casual Texture of Organizational Enviroments [Text] / F. W. Emery, E. L. Trist // Human Relations, 1963. – vol. 18. – P. 20-26. **32** Kaplan, R.S. The Balanced Scorecard / R.S.Kaplan, D.P.Norton. - Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1996. – 336p. **33** Steiner, G. A. Management Policy and Strategy [Text] / G. A. Steiner, J. B. Miner // Readings and Cases. – New York: McMillan, 1977. – 1014 p.

Розділ 2.5 Узагальнення теоретико-методичних засад формування та оцінки конкурентоспроможності підприємств дорожнього господарства

Рівень розвитку дорожньо-транспортної інфраструктури, кількість і якість транспортних комунікацій є показниками науково-технічного й економічного розвитку держави. Стан вітчизняного дорожнього господарства сьогодні відіграє стратегічну роль у розвитку економічних зв'язків України й характеризується високими темпами міжнародних інтеграційних процесів та постійно зростаючим рівнем конкуренції у дорожньому будівництві. Саме тому підвищення рівня конкурентоспроможності дорожньо-будівельних підприємств України на внутрішньому ринку повинне відбуватися з урахуванням специфіки діяльності останніх як спеціалізованих підрядних підприємств будівельної галузі промисловості.

Крім того, до теперішнього часу недостатньо розвинутими є теоретико-методичні основи застосування та управління конкурентоспроможністю, які б враховували особливості дорожньої галузі з метою підвищення ефективності функціонування дорожньо-будівельних підприємств та їх адаптації до ринкового середовища. Аналіз останніх українських наукових досліджень та публікацій показав, що у дорожньо-будівельному комплексі питання конкурентоспроможності майже не досліджені, по даній проблемі практично немає публікацій, що свідчить про її актуальність.

Проблеми оцінки та управління конкурентоспроможності дорожніх підприємств зумовлені, перш за все, особливостями маркетингу в дорожньому будівництві через специфіку дорожньо-будівельного ринку, охоплення виключно широкого кола дорожньо-будівельних робіт та супутніх послуг.

Маркетингова система в дорожньому будівництві, спрямована, насамперед, на визначення індивідуальної мети підприємства дорожньо-будівельного виробництва. Глибоке розуміння сутності й природи організації будівельних систем є необхідною, обов'язковою умовою розумного використання результатів маркетингових досліджень, що визначають у цілому, ефективність і економічність роботи дорожньо-будівельного підприємства й дорожньо-будівельного виробництва.

В загальному випадку, сутність терміну «конкурентоспроможність підприємства» в сучасних умовах функціонування й розвитку української економіки точніше розкриває наступне визначення: «конкурентоспроможність підприємства – це обумовлене економічними, соціальними, політичними факторами положення товаровиробника на внутрішньому й зовнішньому

ринках, що відбито через показники (індикатори), які адекватно характеризують його стан і динаміку» [1].

Теоретичне дослідження та узагальнення результатів щодо визначення поняття конкурентоспроможності підприємства дозволяє зробити наступні твердження.

По-перше, конкурентоспроможність підприємства є динамічною категорією, яка постійно змінюється під впливом чинників зовнішнього середовища та обумовлена активізацією складових його внутрішнього середовища. В загальному випадку, систему факторів конкурентоспроможності підприємства можна представити у вигляді таблиці 2.5.1.

Таблиця 2.5.1

Система факторів конкурентоспроможності промислового підприємства [2]

Зовнішні фактори конкурентоспроможності	Внутрішні фактори конкурентоспроможності
Політична ситуація в державі	Система та методи управління фірмою
Економічні зв'язки	Рівень технологій процесу виробництва
Наявність конкурентів	Рівень організації процесу виробництва
Розміщення виробничих сил	Система довгострокового планування
Наявність сировинних ресурсів	Орієнтація на маркетингову концепцію
Загальний рівень техніки та технологій	Інноваційний характер виробництва
Система управління промисловістю	Ступінь задоволення додаткових потреб конкретного споживача
Концентрація виробництва	Якість розробки з точки зору оптимальності показників надійності
Законодавча база	

Стосовно специфіки дорожнього виробництва систему факторів конкурентоспроможності підприємства (див. таблицю 2.5.1) можна трансформувати до наступного вигляду (таблиця 2.5.2).

По-друге, конкурентоспроможність підприємства є відносною характеристикою ефективності його діяльності, що формується на основі комплексу наявних у підприємства стратегічних та тактичних засобів ведення конкурентної боротьби. Ефективність управлінського процесу на підприємствах дорожнього комплексу «...значною мірою буде залежати від вибору критеріїв оцінки інформаційного забезпечення маркетингової діяльності, в результаті чого потрібно систематизовано підходити до оцінювання якості маркетингової інформації, що надається, визначити її основні переваги і недоліки та використовувати найоптимальніші критерії оцінки, що дозволять уникнути її надмірної деталізації» [3].

По-третє, конкурентоспроможність підприємства є порівняльною характеристикою, яка відбита у можливості ефективного використання потенційних та наявних конкурентних перевагах підприємства порівняно з конкурентами на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Конкурентні переваги дорожнього підприємства, за джерелами їх виникнення, можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні – це характеристики внутрішніх аспектів діяльності підприємства (рівень затрат,

продуктивність праці, організація процесів, система менеджменту тощо), які перевищують аналогічні характеристики пріоритетних конкурентів.

Таблиця 2.5.2

Система факторів конкурентоспроможності дорожньо-будівельного підприємства (адаптована за [2])

Зовнішні фактори конкурентоспроможності	Внутрішні фактори конкурентоспроможності
Політична ситуація в державі	Система та методи управління дорожнім підприємством
Економічні зв'язки	Рівень технологій процесу виробництва робіт з будівництва, ремонту та експлуатаційного утримання автомобільних доріг
Наявність конкурентів на підрядному ринку	Рівень організації процесу виробництва робіт з будівництва, ремонту та експлуатаційного утримання автомобільних доріг
Розміщення виробничих сил	Система довгострокового планування
Наявність сировинних ресурсів та їх наближення до баз виробництва дорожніх робіт	Орієнтація на маркетингову концепцію
Загальний рівень дорожньої техніки та технологій	Інноваційний характер виробництва
Система управління дорожньо-транспортним комплексом країни	Ступінь задоволення потреб конкретного споживача
	Ступінь задоволення народногосподарських потреб
Транспортно-експлуатаційний стан дорожньої мережі країни	Якість розробки з точки зору оптимальності транспортно-експлуатаційних показників автомобільних доріг
Система дорожніх відомчих норм та нормативів	
Законодавча база	

Зокрема, згідно [4], до таких переваг відносяться:

- виробничі – продуктивність праці, економність витрат, раціональність експлуатації основних фондів, забезпеченість матеріально-технічними ресурсами, бездефектність;
- технологічні – сучасність, прогресивність, гнучкість технологічних процесів, використання досягнень науково-технічного прогресу;
- кваліфікаційні – професійність, майстерність, активність, творчість персоналу, схильність до нововведень;
- організаційні – сучасність, прогресивність, гнучкість, структурованість наявної організаційної структури;
- управлінські – ефективність і результативність діючої системи менеджменту, ефективність управління обіговими коштами, якістю, виробничими, закупівельними та збутовими процесами, дієвість системи мотивування персоналу;
- інноваційні – системи і методи розроблення та впровадження нових технологій, послуг, наявність і впровадження "ноу-хау";

- наслідкові – ринкова культура підприємства, традиції, історія розвитку;
- економічні – наявність джерел фінансування, платоспроможність, прибутковість, ліквідність, рентабельність;
- географічні – розміщення, близькість до джерел матеріальних та людських ресурсів, ринків збуту, транспортних шляхів та каналів розподілу.

Зовнішні конкурентні переваги – це ті, які базуються на спроможності підприємства створити більш значимі цінності для споживачів його продукції, що створює можливості більш повного задоволення їхніх потреб, зменшення витрат чи підвищення ефективності їхньої діяльності [4]. До зовнішніх конкурентних переваг підприємства можна віднести такі:

- інформаційні – діючі на підприємстві системи збирання та оброблення даних, ступінь поінформованості підприємства про стан і тенденції розвитку ринку, дію сил та умов навколишнього бізнес-середовища, поведінку споживачів, конкурентів та інших господарюючих суб'єктів;
- конструктивні – технічні характеристики продукції (робіт, послуг);
- якісні – рівень якості продукції (робіт, послуг) за оцінками споживачів;
- поведінкові – ступінь поширення філософії маркетингу серед працівників підприємства, націленість його діяльності на задоволення потреб споживачів;
- кон'юнктурні – ринкові умови діяльності, конкурентне середовище (кількість і поведінка конкурентів, гострота конкуренції);
- сервісні – рівень та якість послуг, що надаються підприємством;
- іміджеві – загальні уявлення споживачів про підприємство та його товари, популярність;
- цінові – рівень та можлива динаміка цін, їхня соціальна спрямованість, ринкова влада підприємства;
- збутові – портфель замовлень, прийоми та методи розподілу продукції;
- комунікаційні – канали та способи розповсюдження інформації про підприємство, наявність і використовуваність зворотного зв'язку [4].

Базисом загальної конкурентної переваги є переваги внутрішні, однак це всього потенціал досягнення підприємством своїх конкурентних позицій. Зовнішні конкурентні переваги, з одного боку, орієнтують підприємство на розвиток та використання тих чи інших конкурентних переваг, а з іншого – забезпечують йому конкурентні позиції, оскільки орієнтують на цілеспрямоване задоволення потреб конкретних споживачів [4].

Вчетверте, конкурентоспроможність підприємства – це система, яка діє на основі принципу безперервного розвитку та передбачає оптимальне залучення фінансового, виробничого, трудового, інноваційного потенціалів підприємства тощо.

Стосовно розвитку підприємств дорожнього будівництва можна зробити висновок щодо значної ресурсоемності такого виробництва порівняно з відносно низьким рівнем наукоємності. За цих умов запорукою ефективного управління стратегічним розвитком дорожніх підприємств є оптимізація їх стратегічного потенціалу на основі резервів інтенсивної спрямованості, зокрема

ресурсозбереження й резервів впровадження досягнень НТП.

Принцип збереження матеріальних ресурсів дорожньо-будівельних підприємств реалізується за допомогою збільшення часу використання ресурсів, усунення невиробничих втрат ресурсів, використання вторинної сировини при виробництві дорожніх матеріалів, зменшення притягнення додаткових обсягів ресурсів тощо.

В свою чергу, використання резервів впровадження досягнень НТП на підприємствах дорожнього господарства дозволить підвищити ефективність витрат з будівництва, реконструкції, ремонту й експлуатації автомобільних доріг на основі удосконалення виробничої бази, відповідних технологічних процесів, удосконалення методів будівництва й експлуатації дорожнього полотна, покращення транспортно-експлуатаційного стану дорожньої мережі [5].

Відповідно до наведених тверджень під конкурентоспроможністю дорожньо-будівельного підприємства будемо розуміти його здатність здійснювати цілеспрямовану діяльність щодо задоволення потреб фізичних і юридичних осіб суспільства й держави в цілому шляхом підтримки належного стану дорожньо-транспортної мережі й вирішення відповідних стратегічних завдань за умов ефективного функціонування на підрядному ринку. Оцінка такої конкурентоспроможності передбачає реалізацію комплексного підходу до вирішення проблем організації будівництва, утримання та експлуатації дорожніх об'єктів, який не тільки охоплює всі стадії дорожньо-будівельного виробництва, але й пов'язаний з тендерною діяльністю.

Формування конкурентоспроможності підприємств дорожнього комплексу безпосередньо пов'язано з величиною капітальних витрат на будівництво, утримання й експлуатацію автомобільних доріг з боку держави, а також з розміром основних виробничих фондів дорожніх підприємств, і таким чином воно впливає на визначення наступних видів ефектів від розвитку автомобільних доріг:

- внутрішньотранспортного ефекту – зниження витрат на перевезення підприємствами як різниця витрат до та після здійснення заходів з розвитку автомобільних доріг;
- позатранспортного ефекту – скорочення втрат та витрат в народному господарстві, а також приріст обсягів чистої продукції у відповідних господарчих об'єднаннях й підприємствах;
- економічного ефекту, супутнього соціальним результатам розвитку доріг – скорочення втрат від дорожньо-транспортних пригод, скорочення втрат в народному господарстві, пов'язаних з витратами часу населення на необхідні поїздки;
- екологічного ефекту від розвитку доріг – скорочення втрат в народному господарстві, пов'язаних з еколого-економічними збитками в наслідок будівництва й експлуатації автомобільних доріг, а також економія ресурсів на будівництво автомобільних доріг за рахунок використання вторинних ресурсів [5].

Конкуренція між суб'єктами дорожньо-будівельного ринку проявляється у вигляді конкурування підрядників за одержання замовлень на найбільш

вигідних умовах з метою забезпечення максимізації прибутку як основи власного стійкого розвитку, а також найбільш повного задоволення потреб інвесторів, замовників і забудовників у професійних послугах та якісно виконаних роботах. Під час проведення підрядних торгів така конкуренція може проявлятися за проектування дороги, отримання можливості здійснення робіт і послуг, пов'язаних з ефективним і якісним утриманням й експлуатацією дорожньої мережі, поставку й виробництво матеріалів, робіт і послуг на будівництво і реконструкцію автомобільних доріг та їх елементів тощо. Запорукою формування ефективної конкурентної стратегії дорожніх підприємств є більш оптимальне сполучення обмежених матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у порівнянні з конкурентами-підрядчиками відповідної організаційно-правової форми діяльності у сфері малого, середнього й великого дорожньо-будівельного бізнесу.

Участь підприємств дорожнього господарства у тендерних торгах посилює необхідність забезпечення їх конкурентних переваг на основі цінового фактору, а також поєднання мінімальної тривалості будівництва з відповідною якістю робіт. Саме тому керівництво таких організацій все частіше відмовляється від здобутого протягом всього періоду існування дорожньої галузі незалежної України досвіду управління й спрямовує свою увагу на використання сучасних підходів та методів оцінки конкурентоспроможності. Аналіз й виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності є однією з головних цілей функціонування дорожнього підприємства на підрядному ринку.

Дорожнє будівництво, призначенням якого є створення транспортної системи – мережі автомобільних доріг є однією з основних виробничих сфер, що забезпечує рішення як загальнодержавних, так і регіональних соціально-економічних задач, оскільки стан і рівень розвитку доріг безпосередньо впливає на основні економічні показники: валовий продукт, рівень цін, доходи бюджету. Дорожнє будівництво містить у собі як будівництво, так і реконструкцію, ремонт, утримання не тільки самих доріг, але й всієї пришляхової інфраструктури. Особливості підрядного дорожнього будівництва наведено на рисунку 2.5.1.

Підтримання конкурентних позицій в дорожньо-будівельному комплексі передбачає впровадження і широке використання принципів, підходів, методів і засобів сучасного маркетингу.

Організація маркетингу на підрядному дорожньо-будівельному підприємстві має ряд особливостей, що визначаються специфікою його діяльності. Будучи, по своїй суті, виробничою організацією, кінцевий результат її виробничого процесу – об'єкт завершеного будівництва, як товар не розглядається, він виступає, в основному, в якості іміджевого, рекламного елементу. Як товар підрядне дорожньо-будівельне підприємство пропонує покупцеві (замовникові) певний комплекс виробничих послуг, виступаючи на конкретному сегменті будівельного ринку в якості сервісного підприємства.

Таким чином, підрядне дорожньо-будівельне підприємство поєднує в собі одночасно характерні риси промислового підприємства і підприємства сфери обслуговування. Наслідком цього є прикордонний характер маркетингу, що

викликає необхідність комплексного і системного підходів до його організації, і надає йому специфічні риси, не характерні для більшості виробничих підприємств.

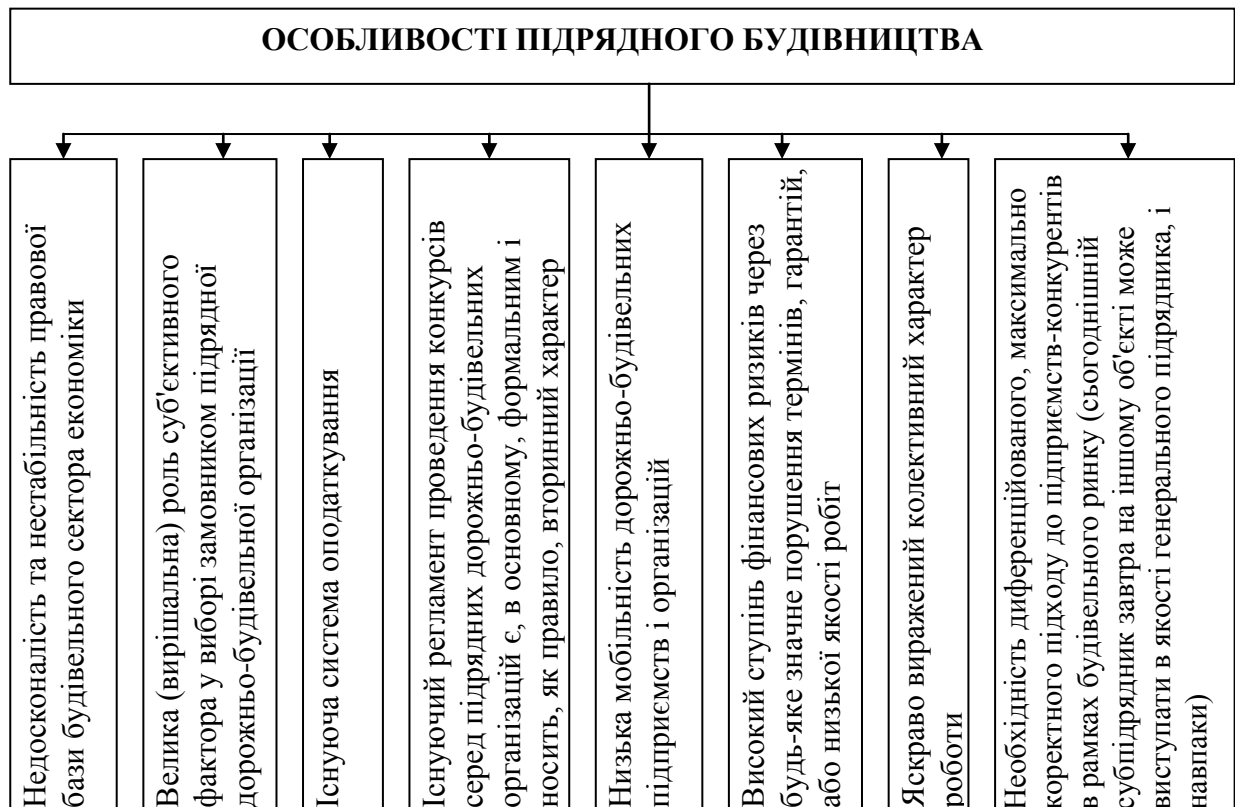


Рисунок 2.5.1 Особливості підрядного дорожнього будівництва

Системний підхід до управління конкурентоспроможністю на підприємствах дорожнього господарства полягає у формуванні ефективної цільової системи, представленої на рисунку 2.5.2.

У випадку виділення управління конкурентоспроможністю дорожнього підприємства в окрему цільову систему управління (рисунок 2.5.2) розподіл спеціальних функцій управління по функціональних підсистемах може відповідати наступному переліку (таблиця 2.5.3).

Стосовно до дорожнього будівництва розгорнута інтерпретація загальних принципів маркетингу в системі управління конкурентоспроможністю припускає, що необхідно:

- всебічно вивчати стан і динаміку попиту на будівельну продукцію на всіх стадіях її життєвого циклу;
- забезпечувати високий ступінь адаптивності дорожньо-будівельного виробництва до вимог ринку, що сприяє досить повному завантаженню виробничих потужностей і реальній ринковій орієнтації виробництва;
- втягувати в досягнення маркетингових цілей як працівників дорожньо-будівельної організації, так і суміжників (субпідрядників), розвиваючи творчий підхід до рішення проблем споживачів;
- розширювати асортименти послуг, постійно підвищувати якість продукції та робіт;

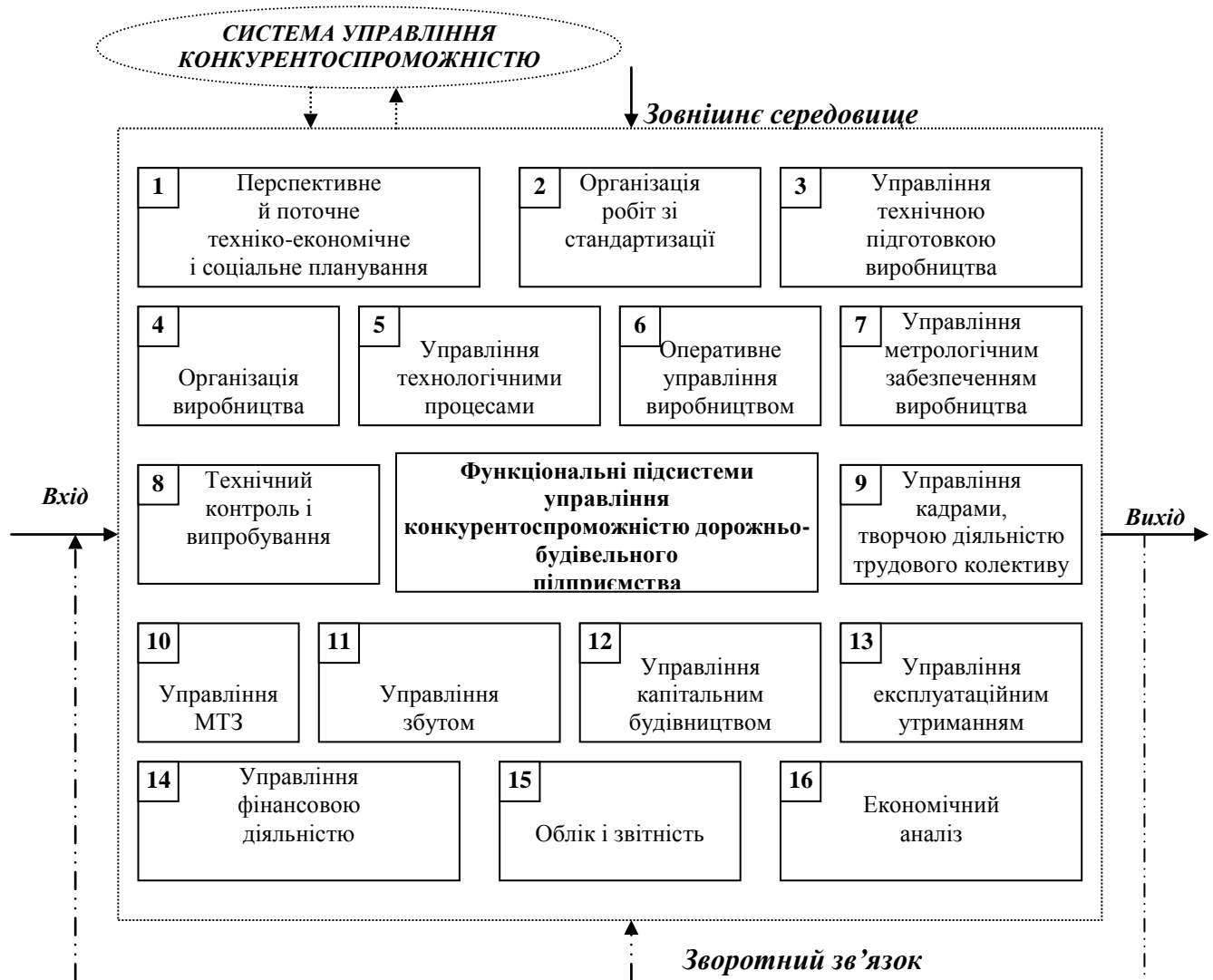


Рисунок 2.5.2 Структура системи управління конкурентоспроможністю

- формувати цілісну систему управління конкурентоспроможністю дорожнього будівництва як процесом, що включає наукові розробки, проектування, будівництво, експлуатацію;
- правильно виділяти «центри відповідальності» у видатках на маркетинг, тобто концентрувати маркетингові зусилля на так званих «точках росту», що визначають місце підприємства на ринку;
- прагнути до завоювання ринку не шляхом механічного нарощування виробництва, а за рахунок підвищення якості будівництва й надійності експлуатаційного обслуговування;
- домагатися конкурентних переваг з дотриманням принципів сумлінної конкуренції з орієнтацією на найвищі споживчі запити;
- при рішенні тактичних завдань не забувати про досягнення стратегічних цілей підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, формування системи управління конкурентоспроможністю дозволяє виділити основні напрями ефективного управління діяльністю на підприємствах дорожнього господарства за окремими функціональними підсистемами (управління технічною підготовкою виробництва, організацію

виробництва, управління капітальним будівництвом, управління експлуатаційним утриманням тощо) шляхом реалізації відповідних спеціальних функцій та принципів маркетингу.

Таблиця 2.5.3

Перелік спеціальних функцій управління в системі управління конкурентоспроможністю дорожньо-будівельних підприємств

Функціональна підсистема	Спеціальна функція управління
Перспективне й поточне техніко-економічне й соціальне планування	Розробка короткострокових і довгострокових прогнозів розвитку ринку, участі в розробці планів і програм НДДКР і виробництва
Організація робіт зі стандартизації	Збір і аналіз діючих стандартів, міжнародних норм і правил, що стосуються виробленої продукції, робіт, послуг
Управління технічною підготовкою виробництва	Розробка ефективної системи взаємодії й взаємозв'язків плануючих і виробничих підрозділів, заснованої на урахуванні мінливої ситуації на ринку
Організація виробництва	
Управління технологічними процесами	
Оперативне управління виробництвом	Коригування планів з урахуванням реалізації продукції, робіт, послуг за наявними замовленнями
Управління метрологічним забезпеченням виробництва	Здійснення метрологічного забезпечення на основі аналізу інформації про якість продукції, робіт, послуг
Технічний контроль і випробування	Здійснення системи контролю й випробувань на основі інформації про якість продукції, робіт, послуг
Управління кадрами, творчою діяльністю трудового колективу	Навчання кадрів принципам і методам маркетингу
Управління матеріально-технічним забезпеченням (МТЗ)	Визначення постачальників з урахуванням аналізу якості їхньої продукції, своєчасності виконання договорів на поставку
Управління збутом продукції	Організація логістичної системи на підприємстві (управління матеріальними запасами, складське господарство, транспортування), організація реклами, додаткових послуг, пільгових угод та ін.
Управління капітальним будівництвом	Розробка пропозицій по розширенню або згортанню виробничих потужностей з урахуванням прогнозів попиту та перспективних планів державних програм розвитку галузі
Управління експлуатаційним утриманням	Розробка пропозицій по зменшенню витрат невиробничого характеру на експлуатаційне утримання
Управління фінансовою діяльністю	Обґрунтування необхідності капіталовкладень у розвиток виробництва з урахуванням зміни технічної політики
Облік і звітність	Оперативний збір відомостей про замовників
Економічний аналіз	Аналіз конкурентних позицій підприємства на ринку, що змінюються під впливом умов в інфраструктурі, співвідношень цін, обсягів робіт та замовлень

Проведений аналіз теоретико-методичних засад формування, оцінки та управління конкурентоспроможністю дорожніх підприємств показав, що означена категорія формується на основі наступних груп факторів, кожен з яких можна віднести до його макро- або мікросередовища.

Економічне середовище. Для ринку будівельної продукції важливо не тільки наявність самих покупців – замовників, а й їхня платоспроможність. Реакція маркетингу на економічне середовище – це, по суті, реагування на платоспроможність замовників.

Соціальне середовище обумовлене вимогами забезпеченості трудящих певним набором послуг, пілг та ін., крім того, підприємство має певні соціальні зобов'язання не тільки перед колективом, але й перед співтовариством.

Технологічне (галузеве) середовище пов'язане з рівнем технічного процесу й рівнем інноваційної діяльності в дорожній галузі. Розвиток науково-технічного прогресу повинен бути спрямованим на службу людині. Учасникам ринку необхідно розбиратися в змінах, що відбуваються в науково-технічному середовищі й реагувати на можливі негативні аспекти будь-якої нової ідеї, що може обернутися збитком для споживача, викликати їхню недовіру й протидію.

Екологічне середовище. Промислова діяльність, без вживання відповідних заходів по захисту навколишнього середовища, негативно позначається на повітряному басейні, водних ресурсах, флорі та фауні.

Маркетингова діяльність дорожньо-будівельного підприємства при створенні продукції, повинна бути спрямована на розробку заходів і їхнє впровадження по захисту навколишнього середовища. Екологічне середовище впливає на вибір: місця виробництва й джерел сировини; використовуваних технологій, процесів, матеріалів.

Екологічно брудні технології є більше дешевими в порівнянні з технологіями екологічно чистими. У той же час постійна жорсткість екологічних вимог може привести до необхідності підганяти вже встановлені «брудні» технології під нові стандарти. Така переробка може обійтися значно дорожче, ніж придбання й використання екологічно чистої технології.

Демографічне середовище є предметом вивчення маркетингологів, тому що активно впливає на структуру ринку дорожньо-будівельної продукції, а саме розмежовує населення на міське та сільське, зумовлює напрямки транспортних потоків між населеними пунктами тощо [6, 7].

В загальному випадку, методика оцінки конкурентоспроможності дорожньо-будівельних організацій повинна враховувати усі зазначені фактори впливу й спиратися на сучасні розробки в даній сфері виробничої діяльності. Зокрема, розрізняють наступні теоретико-методичні підходи щодо управління конкурентоспроможністю підприємства:

- система забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- організаційно-економічна концепція забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- система управління конкурентоспроможністю підприємства;
- схема формування організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі інноваційної діяльності;
- організаційно-економічний механізм системи управління конкурентоспроможністю.

При цьому в роботі [8] виділяються такі шість груп методів визначення та оцінки конкурентоспроможності:

- методи на основі аналізу порівняльних переваг;
- методи на основі теорії якості товару;
- методи на основі теорії рівноваги підприємства та галузі;
- методи на основі теорії ефективної конкуренції;
- матричні методи оцінки конкурентоспроможності;
- інтегральні методи оцінки конкурентоспроможності.

В свою чергу, в роботі [9] автор наводить наступну класифікацію методів оцінки конкурентоспроможності підприємства за формою вираження результату оцінки (таблиця 2.5.4). При цьому оцінка конкурентоспроможності підприємства базується на наступних принципах розробки та подальшої реалізації відповідних методичних аспектів:

- оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на основоположних засадах системного аналізу;
- рівень конкурентоспроможності повинен бути оцінений у динаміці, що забезпечить можливість прогнозування змін у майбутньому;
- показники, що входять у вибірку, повинні відображати найважливіші аспекти діяльності підприємства, але при цьому ступінь кореляції таких показників повинен бути мінімальним;
- оцінка конкурентоспроможності повинна здійснюватися на основі нормування відповідних показників із дотриманням зазначених вище принципів нормування;
- методика оцінки має бути здійсненна для підприємства на практиці, за умов наявності серед основних конкурентів підприємств різних за масштабами діяльності, обсягом та структурою товарної маси;
- при здійсненні оцінки необхідно враховувати причини кількісних та якісних змін діяльності підприємства задля забезпечення можливості прийняття управлінських рішень [9].

Розгляд зазначених вище методів визначення й оцінки конкурентоспроможності свідчить про необхідність їх адаптації до вітчизняних умов функціонування підприємств дорожньої галузі на підрядному ринку. Так, зокрема, на теперішній час недостатньо розглянуто питання якісної та кількісної оцінки конкурентоспроможності підпорядкованих Укравтодору дорожніх підприємств, які є потенційними учасниками тендерів на проведення дорожніх робіт та послуг за межами фінансування державного бюджету.

Спрощено загальну оцінку конкурентоспроможності підрядного дорожньо-будівельного підприємства можна надати у вигляді розрахунку коефіцієнту конкурентоспроможності, обумовленого кількістю виграних тендерів стосовно загальної кількості конкурентних випадків (тендерів, у яких бере участь підприємство) у кожному сегменті ринку дорожньо-будівельних послуг за певний період [10], формула 2.5.1:

$$K\kappa_i = \frac{R_j}{N_j}, \quad (2.5.1)$$

Таблиця 2.5.4

Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства [9]

Група методів	Назва методу	Переваги групи методів	Недоліки групи методів	
Матричні	1. Матриця «Бостонської консалтингової групи». 2. Матриця І. Ансоффа 3. Матриця McKinsey 4. Матриця Shell 5. Матриця конкурентних стратегій М. Портера 6. Матриця Томпсона – Стрикленда 7. Матриця Хофера – Шендлера	Простота використання на практиці	Як процес, так і результат такої оцінки дають досить обмежене уявлення про конкурентоспроможність підприємства, через урахування не достатньої кількості факторів, що впливають на її рівень	Не забезпечують необхідного системного погляду на конкурентоспроможність, не враховують різну вагу факторів конкурентоспроможності
Графічні	1. Багатокутник конкурентоспроможності. 2. Радар конкурентоспроможності. 3. Метод «профілів».	Високий ступінь наочності	Не дозволяє встановити достовірного значення інтегрального показника та унеможливорює прогнозування змін у майбутньому.	
Індексні	1. Метод, що базується на визначенні конкурентоспроможності продукції. 2. Метод, що базується на теорії ефективної конкуренції. 3. Метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції. 4. Метод, що базується на теорії рівноваги фірми та галузі 5. Метод інтегральної оцінки. 6. Метод бенчмаркінгу.	Дозволяє кількісно оцінити рівень конкурентоспроможності	Присутність суб’єктивізму при проведенні оцінки конкурентоспроможності	

де $K\kappa_i$ – коефіцієнт конкурентоспроможності i -го підприємства;

R_j – кількість тендерів, виграних i -м підприємством;

N_j – кількість тендерів, у яких брало участь i -те підприємство.

В роботі [11] зазначається, що рівень конкурентоспроможності підприємства відповідно до методів, що базуються на теорії ефективної конкуренції з використанням зовнішньої доступної інформації, доцільно оцінювати за допомогою таксономічного аналізу, тобто комплексного дослідження показників кожного підприємства-конкурента, їх порівняння й визначення наближення значення показників до еталонної крапки (формула 2.5.2):

$$l_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n KB_i \cdot (Z_{ij} - Z_{0i})^2}, \quad (2.5.2)$$

де l_j – таксономічна відстань від еталонної крапки;

KB_i – коефіцієнт вагомості i -го показника;

Z_{ij} – стандартизоване значення i -го показника для j -го підприємства;

Z_{0j} – еталонне значення i -го показника.

Чим меншою є таксономічна відстань від еталонної крапки, тим вищий рівень конкурентоспроможності підприємства. Оцінку конкурентоспроможності підприємства дорожньої галузі пропонується здійснювати за такими напрямками, як взаємодія із замовниками (покупцями), вплив постачальників, використання науково-технічних розробок, взаємодія зі стейкхолдерами, рівень конкурентних переваг [11].

На відміну від вище розглянутого методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності, деякі автори [12] для визначення конкурентоспроможності підприємства виділяють три групи показників:

- конкурентоспроможність товару (ступінь його відповідності конкретній потребі та витратам споживачів);
- ринкову активність (поведінка підприємства в умовах змінюваного зовнішнього середовища);
- власні можливості (наявність та ефективність використання ресурсів підприємства).

За цих умов конкурентоспроможність підприємства визначається за допомогою такої формули 2.5.3:

$$K_i = K_{\text{ПП}i} \cdot a + P_{\text{AK}i} \cdot b + C_B \cdot c, \quad (2.5.3)$$

де K_i – конкурентоспроможність підприємства;

$K_{\text{ПП}i}$ – конкурентоспроможність продукції підприємства;

$P_{\text{AK}i}$ – ринкова активність підприємства;

C_B – власні можливості підприємства;

a, b, c – відповідно значення показника конкурентоспроможності продукції, ринкової активності та власних можливостей підприємства при оцінці його конкурентоспроможності.

Оскільки раніше було зазначено, що підрядне дорожньо-будівельне

підприємство у вигляді товару пропонує покупцеві (замовникові) певний комплекс виробничих послуг, виступаючи на конкретному сегменті будівельного ринку в якості сервісного підприємства, то безпосередньо мова про конкурентоспроможність продукції дорожнього підприємства не йде. Однак можна стверджувати, що на якість дорожніх робіт суттєвий вплив здійснює рівень використання сучасних технологій виробництва робіт з будівництва та експлуатаційного утримання автомобільних доріг. Тобто в подальших розрахунках доцільно використовувати показник інноваційної активності дорожнього підприємства. В свою чергу, ринкова активність таких підприємств визначається їхньою участю у підрядних торгах та характеризується кількістю виграних тендерів на дорожні роботи та послуги. Власні можливості дорожнього підприємства можуть встановлюватися за допомогою інструментів стратегічного аналізу (зокрема SWOT-аналізу) та зумовлюватися встановленими групами факторів.

Таким чином за розрахункову формулу конкурентоспроможності дорожнього підприємства будемо мати формулу 2.5.4:

$$K_i = I_{\text{ПРi}} \cdot a + P_{\text{ПТi}} \cdot b + C_B \cdot c, \quad (2.5.4)$$

де $I_{\text{ПРi}}$ – інноваційна активність дорожнього підприємства;

$P_{\text{ПТi}}$ – ринкова (підрядна) активність дорожнього підприємства;

C_B – власні можливості підприємства дорожнього підприємства (під впливом встановлених факторів);

a, b, c – відповідно значення показника інноваційності продукції, ринкової (підрядної) активності та власних можливостей підприємства при оцінці його конкурентоспроможності.

Сформована модель оцінки конкурентоспроможності підприємства дорожнього комплексу 2.5.4 в розрізі його власних можливостей і видів активності дозволяє поєднувати виробничі, фінансові, інноваційні та кадрові ресурси із зовнішнім середовищем. Крім того, така формалізована модель кількісної оцінки конкурентоспроможності є більш доступною фахівцям дорожнього підприємства, з точки зору проведення її розрахунків.

Таким чином, за результатами узагальнення теоретико-методичних засад формування та оцінки конкурентоспроможності підприємств дорожнього господарства можна зробити наступні висновки.

Зростання кількості автомобілів в країні й підвищення рівня інтенсивності навантажень на автомобільні дороги зумовлює необхідність реформування галузі дорожнього будівництва в частині появи великої кількості підприємств дорожнього будівництва і посилення конкуренції. В умовах твердої конкуренції й росту витрат, неодмінною умовою виживання суб'єкта економіки стає маркетинг. Інтерес до цієї діяльності підсилюється в міру того, як все більше число підприємств, у тому числі й у сфері дорожнього будівництва, усвідомлюють, що саме маркетинг сприяє їх більше успішному функціонуванню на ринку. Серед сучасних проблем розвитку дорожніх підприємств, найбільш актуальними є питання підвищення ефективності й конкурентоспроможності їхньої діяльності, які безпосередньо пов'язані із

задоволенням споживчого попиту на дорожньо-будівельну продукцію, роботи або послуги й участю таких підприємств у підрядних торгах.

Підрядне дорожньо-будівельне підприємство поєднує в собі одночасно характерні риси промислового підприємства і підприємства сфери обслуговування. Наслідком цього є прикордонний характер маркетингу, що викликає необхідність комплексного та системного підходів до його організації, і надає йому специфічні риси, не характерні для більшості виробничих підприємств

При визначенні рівня власної конкурентоспроможності дорожньо-будівельне підприємство при будівництві, реконструкції та експлуатаційному утриманні автомобільних доріг повинно враховувати й спрямовувати свою діяльність на розробку заходів щодо зниження негативного впливу всіх перерахованих вище факторів, основними з яких є високий рівень податків, нестача й зношеність будівельних машин і механізмів, висока вартість матеріалів і конструкцій, конкуренція з боку інших фірм, недолік замовлень на роботи, недолік кваліфікованих робітників тощо.

Запропонований методичний підхід щодо оцінки конкурентоспроможності дорожньо-будівельних підприємств та організацій базується на їх інноваційній активності, ринковій (підрядній) активності та власних можливостях під впливом встановлених факторів і дозволяє поєднувати виробничі, фінансові, інноваційні та кадрові ресурси із зовнішнім середовищем.

Література: 1 Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / Селезнев А.З. – М.: Юристъ, 1999. – 384 с. 2 Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: [навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с. 3 Василенко В.А. Поєднання конкурентної стратегії і стратегії співробітництва в формуванні та функціонуванні альянсу підприємств / Василенко В.А. [Електронний ресурс] / Матеріали Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_3/Vasilenko_311.htm 4 Міценко Н.Г. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / Міценко Н.Г. [Електронний ресурс] / Матеріали Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/19_3/243_Micenko_19_3.pdf 5 Проблемы развития предприятий Украины и России на современном этапе мирового экономики: монограф. / [под ред. И.А. Дмитриева, Д.А. Горового]. – Х.: ХНАДУ, ФОП Павлов, 2012. – 400 с. 6 Павленко А. Ф. Маркетинг: [підруч.] / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с. 7 Основы маркетингу: навч. посіб. / [С.І. Чеботар, Я.С. Ларіна, М.Г. Шевчик та ін.] – К.: Наш час, 2006. – 240 с. 8 Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений / Иванов Ю.Б. – Х.: РИО ХГЭУ, 1997. – 248 с. 9 Кухарук А.Д. Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств / Кухарук А.Д. [Електронний ресурс] / Матеріали Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_1/Kuharuk_111.htm 10 Степанов И.С. Маркетинг в подрядном строительстве / И.С. Степанов, С.С. Романова. – М.: Типография МГСУ, 1999. – (Научные труды коллектива кафедры «Экономики и управления в строительстве» ДонНТУ). Вып. 2 / [под ред. И.С. Степанова, В.А. Лукинова, Р.Р. Темишева]. – 1999. – 89 с. 11 Бурмака М.М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі): монограф. / М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 204с. 12 Дробитько Н.А. Методика оценки конкурентоспособности предприятий / Дробитько Н.А. // Коммунальное хозяйство городов: (науч.-техн. сборник). – 2001. – Вып.31. – С. 109-116.

Розділ 2.6 Особливості дефініції понять "конкуренція" і "конкурентоспроможність" в умовах підвищення ролі і значення господарств населення як каталізатора інфраструктурних трансформацій в молокотоварному виробництві: теоретичний аспект

В даний час в період ринкової економіки особисті селянські господарства населення відіграють важливу роль. Вони є важливим джерелом забезпечення продуктами харчування в державі, виробляють 60% продукції тваринництва.

Основна мета ведення особистого селянського господарства – це створення додаткових продуктів харчування для населення жителів села і міст, поповнення продуктами місцевого ринку, до яких в основному відносять картоплю, овочі, фрукти, м'ясо і молоко. В даний час роль цих господарств зростає в зв'язку з тим, що поліпшується використання трудових ресурсів, збільшується виробництво як рослинницької, так і тваринницької продукції.

Ведення особистих підсобних господарств у населення, яке проживає в сільській місцевості зумовлене наявністю основних критеріїв, до яких відносять: чисельність сім'ї, джерела коштів для існування, спеціалізація в рослинництві і тваринництві, розміри земельної ділянки, орієнтація на різні ринки збуту. До важливого критерію серед названих вважають розмір земельної ділянки для ведення сільськогосподарського виробництва.

Динаміка зміни кількості особистих підсобних господарств (ОПГ) населення по Україні в наших дослідженнях показує, що їх кількість дещо зменшується, проте рівень виробництва ними продукції тваринницької, зокрема молочної, залишається ще на досить високому рівні, що свідчить про пріоритетність розвитку молокопродуктового підкомплексу.

Це зокрема, зумовлюється винятковою значущістю та незамінністю молока і молокопродуктів в життєдіяльності людини і суспільства. Державна політика щодо розвитку конкурентоспроможного ринку молока і молокопродуктів спрямовується на забезпечення ефективного розвитку сільськогосподарської молочної галузі, платоспроможного попиту населення в її продукції, потреби підприємств молокопереробної промисловості у сировині, створення умов для ефективного захисту внутрішнього ринку та сприяння просуванню молочної продукції на зовнішній ринок.

Конкурентоспроможність молокопродуктового підкомплексу України досягається на основі вибору такої системи управління господарськими суб'єктами, адаптивність якої до різноманітних непередбачуваних негативних чинників дозволила б сектору товарного виробництва і переробки молока нарощувати конкурентні переваги для збільшення товарного виробництва молокопродукції.

Проблема конкурентоспроможності молокопродуктового підкомплексу України пов'язана з низьким рівнем продуктивності молочного стада, високою собівартістю та низькими якісними характеристиками продукції, що не відповідають світовим аналогам. Бар'єрами розвитку галузі на технологічній лінії «виробництво – переробка» є: розбалансованість галузевої і міжгалузевої структур; відсутність необхідної матеріально-технічної бази для використання прогресивних технологій виробництва продукції, зокрема особистими підсобними господарствами населення; неефективність міжгалузових економічних відносин; недостатнє використання державних і ринкових механізмів регулювання її функціонування.

Мінливість економічного середовища в контексті розвитку динамічних ринкових процесів в АПК створює необхідність розгляду питань, пов'язаних з виникненням основних ознак існування ринку – конкуренції і конкурентоспроможності.

Теоретичними засадами дослідження конкурентоспроможності таких суб'єктів господарювання як ОПГ населення і їх продукції є загальна теорія про конкуренцію, вчення про сутність, функції і роль конкуренції у суспільстві. Враховуючи те, що конкуренція є основою розвитку ринкових відносин в суспільстві, це зумовлює її вивчення і дослідження в контексті через категорію конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність продукції проявляється лише в конкурентній боротьбі та в її наслідках. Здатність продукції брати участь в конкуренції визначається її конкурентоспроможністю.

Враховуючи, що конкуренція і конкурентоспроможність взаємопов'язані та взаємообумовлені категорії та з метою більш конкретного і глибокого дослідження сутності конкурентоспроможності продукції, необхідно, в першу чергу, розкрити суть конкуренції.

Термін «конкуренція» в наукових колах у радянський період був малознайомим і рідковживаним. Тривалий час трактування даного терміну вважалося як синонім капіталізму, буржуазії, що не було сприятливим фактором для формування вітчизняними вченими наукових доробків, пов'язаних з даним питанням.

Тому майже повна відсутність у вітчизняній економічній літературі теоретичного обґрунтування сутності конкуренції між сегментами в молокопродуктивній галузі АПК та її продукцією зумовила необхідність зосередження нашої уваги на цій проблемі, виявлення її особливостей в молокопродуктовому підкомплексі, які, однак, можуть бути розкриті лише на основі аналізу сутності конкуренції взагалі.

Значним поштовхом для наукових пошуків вітчизняними вченими, після досить інертного періоду застою розвитку економіки, слугував перехід національної

економіки до ринкових відносин. Все це, відповідно, пожвавило інтерес науковців до теоретичного інтерпретування і глибшого розкриття даної економічної категорії.

Передкульмінаційним моментом у вітчизняній економіці вважають середину 90-их років XX століття, коли з'явилися перші наукові дослідження, пов'язані з механізмом формування конкуренції і деякими її аспектами, зокрема принципами формування конкурентного середовища тощо.

Сутність поняття «конкуренція» походить з грецької мови, де дана економічна категорія трактується як суперництво. В результаті, суть вищезазначеного поняття означає боротьбу за одержання високих кінцевих результатів діяльності кожного суб'єкта господарювання. Тобто, конкуренція – змагання кількох підприємців за досягнення однієї й тієї ж мети [10, с. 3].

В Законі України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» сказано: «конкуренція – змагання підприємців, коли їх самостійні дії обмежують можливість кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, які потребує споживач» [7, с. 1].

Підґрунтям для виникнення конкуренції є формування сталих і стабільних економічних умов, які сприяють створенню конкурентного ринкового середовища. Це створює в суспільстві нові вимоги до розвитку багатьох галузей народного господарства, зокрема до - молокопродуктового підкомплексу АПК, що змушує галузь, як одну з важливих і життєво-необхідних, адаптуватися і вишукувати нові підходи до існування галузі в даному середовищі.

Вивчення досліджуваної проблеми в історичному аспекті засвідчує, що виникнення і формування конкуренції відбулося в результаті розвитку товарного виробництва, продуктивних сил і більш досконалих економічних відносин, які характерні для капіталізму

Ринкова економіка сприяє виникненню вільної конкуренції, внаслідок чого господарська і економічна діяльність здійснюється на основі юридичних правил, які захищають виробника, сприяють свободі підприємництва і самостійності у вирішенні питань господарської діяльності. [10, с. 4].

Доцільно відмітити, що ще з перших пір зародження і формування підприємницької діяльності відбувалося постійне стимулювання конкуренції. За твердженням А. Сміта розв'язання ряду негативних соціально-економічних ситуацій в суспільстві є можливим через їх запобігання методом конкуренції при яких: індивідуальне суперництво між суб'єктами господарювання сприятиме піднесенню добробуту суспільства і економічному зростанню держави [16, с.87].

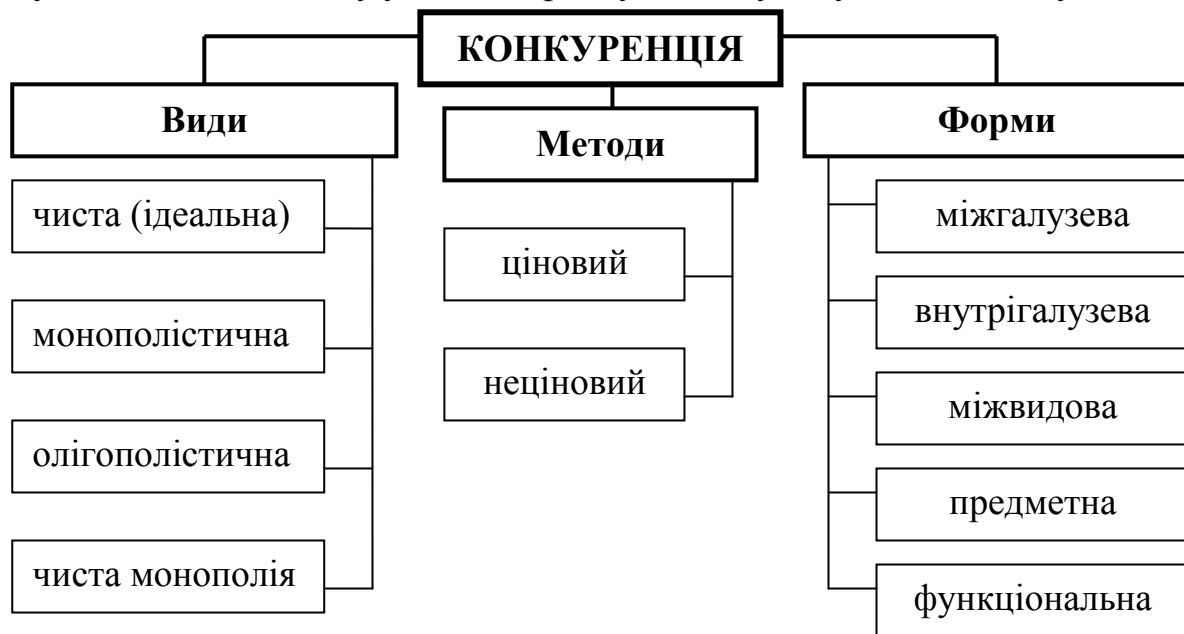
Разом з тим, в період виникнення і зародження ринкових відносин конкуренції був притаманний стихійний характер, де мала місце відсутність дії різних регуляторних державних важелів.

З метою комплексного підходу до вивчення конкуренції нами представлена її структурна характеристика (рисунок 2.6.1).

Як видно з рисунку 2.6.1, в даний час функціонують чотири види конкуренції [10, с.5-8].

– Досконала. При даному виді конкуренції характерна така ситуація, коли

ринок представлений значною чисельністю споживачів і виробників, при якому не існує можливості впливу учасників ринку на зміну ситуації в певному сегменті.



Примітка: розроблено авторами на основі [10, с. 11-23].

Рисунок 2.6.1 Структурна характеристика конкуренції

– Не досконала. Притаманним для даного виду конкуренції є розвиток взаємовідносин між учасниками ринку, які формують ціну на певний вид продукції або товару.

– Олігополістична. Особливістю даного виду конкуренції є участь небагатьох крупних підприємств, які здатні забезпечити вимоги і запити споживачів ринку. Основна роль в дослідженні ринкової ситуації відводиться різноманітним дослідницьким маркетинговим компаніям.

– Монополія. Альтернативою досконалій конкуренції є монополістичний вид конкуренції при якій переважають великі підприємства, які пропонують продукцію і формують за певними правилами ціну на неї.

Сегментація ринку виявила появу різноманітних форм конкуренції [10, с. 11-23].

– Міжгалузєва. При даному виді конкуренції має місце підвищений рівень потреб споживачів на продукцію тих галузей, які є головними учасниками ринку. Все це є наслідком підвищення ціни на продукцію інших галузей.

– Внутрішньогалузєва. Суть даного виду конкуренції полягає в тому, що вона формується у середині галузі, яка виробляє продукцію одного виду. Основним завданням цих продуцентів є пошук найбільш ефективних способів виробництва і реалізації продукції та одержання найвищих кінцевих результатів при найменших затратах ресурсів. Все це веде до підвищення результативності і якісних показників.

– Міжвидова. Особливість даного виду конкуренції заключається в пропозиції однорідної продукції за найменуванням, проте з різними якісними параметрами.

– Предметна. Виникає внаслідок виготовлення аналогічних товарів, що мають незначні відмінності за характеристиками;

– Функціональна. Даний вид конкуренції існує тоді, коли якась конкретна потреба товаровиробника задовольняється різноманітними способами.

Функціонування конкуренції в умовах відкритої економіки характеризується існуванням таких її основних методів як цінового і нецінового [10, с.12-14].

Суть цінового методу конкуренції полягає в тому, що на ідентичні (однакові за якістю) товари ціни коливаються в широкому діапазоні. Це сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції. Цей метод конкуренції зародився на ранніх етапах капіталістичної конкуренції, коли у підприємстві панувала хаотична, жорстка конкуренція, тобто без всяких правил і без втручання держави, аж до знищення конкурентів.

Застосування нецінових методів конкуренції забезпечує виробництво кращих і надійніших якісніших товарів, ніж у конкурентів. Цей цивілізованіший метод конкуренції, спрямовує товаровиробників в русло співробітництва, дає можливість їм глибше і повніше використовувати свій творчий потенціал спільних зусиль, працювати на загальний результат, задовольняти зростаючий попит покупців.

Існує чимало функціональних ознак, притаманних конкуренції. Важливо виділити наступні функції: орієнтаційну, спонукальну, мотиваційну, стимуляційну, коригувальну, регулятивну (рисунок 2.6.2).



Примітка: розроблено авторами

Рисунок 2.6.2 Функції, які властиві конкуренції на національному рівні

Досліджуючи сучасний етап розвитку конкуренції, різні автори дають неоднозначне визначення її сутності. Так, за трактуванням авторів Пасічника В.Г. і Акіліна О.В., конкуренція – це “елемент ринкового механізму, що забезпечує взаємодію ринкових суб’єктів” [11].

Азоев Г. Л. розглядає конкуренцію з іншого боку на мікрорівні та називає це суперництвом між окремими фізичними і юридичними особами у досягненні певної мети [1].

Детальніше твердження конкуренції проводить Т.А. Гайдасенко, за яким конкуренція – це суперництво товарів і підприємств, спрямоване на оволодіння увагою потенційних покупців [3].

Під іншим кутом зору підходить до визначення даного поняття

Заблоцький Б.Ф., який трактує конкуренцію “як економічний процес взаємодії, взаємозв’язку та боротьби виробників і постачальників у процесі реалізації продукції, суперництво між окремими виробниками чи постачальниками товарів і послуг за найвигідніші умови виробництва і збуту” [6].

Своєрідне визначення сутності конкуренції подає Ф. Хайєк. Він характеризує дану категорію як процес одержання і передачі знань [17].

Підсумовуючи висловлювання щодо сутності і розвитку конкуренції та характеру її дії в ринковому середовищі, Д.І. Котельников, С.М. Задорожна справедливо відзначають, що конкуренцію можна охарактеризувати “як явище, яке ніколи не вщухає на ринку” [9, с. 23].

На основі результатів літературного огляду сутності поняття “конкуренція”, нами подається власне її трактування. Конкуренція-це орієнтаційно-спонукальний механізм динамічного розвитку і удосконалення економічних та ринкових процесів у суспільстві, в галузях і секторах національної економіки, що є індикатором для формування глибоких і докорінних змін у виробництві.

Поглиблення глобалізаційно-інтеграційних процесів, які інтенсивно укорінилися в державах з ринковими умовами господарювання в останні роки, поступово утверджуються в країнах з перехідною економікою, зокрема в Україні. Це викликає дещо інше бачення конкурентоспроможності, яка за останні декілька років трансформувалася, змінюючи своє первісне значення на ланцюгу “регіональна – національна – міжнародна – глобальна” у “регіональну – глобальну” конкуренцію.

Основою конкуренції, її рушійною силою є конкурентоспроможність продукції. Тому складовими чинниками, які повинні сприяти зміцненню конкурентного середовища в економіці України, є проведення заходів щодо формування конкурентоспроможності економіки України. Посилення конкурентних відносин в сучасній системі господарювання стане каталізатором створення ефективних ринкових механізмів, роль яких зводиться до формування конкурентних переваг певної продукції тієї чи іншої галузі в національній економіці.

Стратегія побудови ринкової економіки в сучасний період пов’язана з постановкою і вирішенням актуального питання – формування конкурентоспроможності виробництва і галузей економіки на національному рівні. Замкнутість командно-адміністративної системи створювала вигляд “ефективного” та “не конкурентоспроможного” виробництва, а визначення ж останнього сприймалося як елемент капіталізму.

Депресійно-кризовому стану, що виник на початку 90-их років, передувала зміна механізмів управління економікою, яка базувалася на відмові від планових механізмів та швидкий перехід до ринкових механізмів регулювання. Суттєвих покращень не дали інституціональні перетворення в галузях національної економіки, в тому числі і в молочній, оскільки процеси, які прискореними темпами розвивалися, були невідворотними. Водночас і десятирічний досвід формування теоретичних і методологічних засад ринкових механізмів не сприяв істотному підвищенню конкурентоздатності галузей національної економіки, зокрема молокопродуктового підкомплексу в умовах

всепоглинаючого масштабу міжнародної конкуренції, яка в багатьох випадках носить на сьогоднішній день глобальний характер.

Динамічний і безперервний розвиток конкуренції, який досягає великих масштабів на світовому ринку, ставить питання, якими саме критеріями керуватись виробникові для досягнення переваг в національному конкурентному середовищі? Як потрібно розвиватися сегментам молокопродуктового підкомплексу для досягнення конкурентоспроможності цих секторів і їх продукції на національному рівні в умовах вступу до СОТ?

Для обґрунтування об'єктивної відповіді на поставлені запитання, необхідно провести дослідження сутності поняття "конкурентоспроможність".

Згідно вчень англійського економіста Д.Рікардо, який на початку ХІХ століття обґрунтував теоретичні основи конкурентоспроможності продукції, реалізація продукції на зовнішньому ринку має бути високої якості, на відміну від тих, що вона виготовляє в своїй країні.

Така ідея була продовжена в працях Хекшера і Омаса в кінці ХІХ століття.

Разом з тим економісти більший наголос ставили на наявність матеріально-грошових ресурсів, - до складу яких включають людський капітал, природно-економічні умови розвитку, наявність основних і оборотних фондів [20, с. 14].

Дальший розвиток поняття конкурентоспроможності як економічної категорії знайшло своє відображення в роботах Дж. Еванса і Б. Бермана. Його основна думка про досягнення високого рівня конкурентоспроможності зводилася до того, що результативність поставлених завдань можна досягти шляхом скорочення матеріально-грошових ресурсів на виробництво продукції при одночасному зростанні обсягів виробництва. При цьому важливу роль в цій ситуації має відігравати впровадження інновацій, прогресивних форм організації і управління виробництвом. Отже, основна увага має бути зосереджена на економії витрат матеріально-грошових ресурсів, якісних характеристик виготовлюваної продукції [6, с. 17].

Значний теоретичний внесок у дальший розвиток змісту і поняття „конкурентоспроможність” зроблений вітчизняними і зарубіжними вченими, не дає остаточної відповіді щодо конкретного визначення сутності даної економічної категорії.

Конкурентоспроможність в економічній літературі в економічно розвинутих країнах трактується як успішна реалізація продукції підприємства на міжнародному ринку по високих цінах, а також високий рівень сервісного обслуговування, що сприяє більшій привабливості товарів цих виробників і в кінцевому підсумку призводить до конкурентних переваг.

Даний зміст конкурентоспроможності критично оцінюють вітчизняні економісти Ф.Ф. Шамрай і Г.В. Табунія, які доповнюють вищеописаний зміст конкурентоспроможності такими важливими чинниками, як рух пропозиції і попиту. Крім того ці вчені надають перевагу використанню основного критерію конкурентоспроможності, до якого відносять високі якісні параметри виробу, рівень цін, після продажний сервіс і ін [19].

Як видно з огляду літературних джерел, існують різні підходи вчених-економістів щодо визначення сутності конкурентоспроможності товарів, що

реалізуються на ринку.

Таким чином, окремі автори в поняття конкурентоспроможність включають найбільш важливі властивості продукції, до якої слід віднести якість, конструктивну надійність, витрати ресурсів, ціни і ін [17, с. 39].

Інші ж вчені розглядають конкурентоспроможність продукції «...як сукупність властивостей продукції відповідати вимогам ринку у визначений момент» [9, с. 4].

Розглядаючи міжнародну конкурентоспроможність через призму поглядів вітчизняних і зарубіжних вчених, нами спостерігається фокусування їх бачень на багатоваріантності теоретичних підходів.

Бурхливий динамізм, як фактор безперервного розвитку економічних процесів, вимагає інших підходів до розгляду даного питання у більшій пристосованості до умов сьогодення та науково-теоретичного синтезу щодо дефініції національної конкурентоспроможності молокопродуктової галузі. Разом з тим, необхідно відмітити, що ситуація вимагає послідовного аналізу проблем із прийняттям теоретико-практичних рекомендацій щодо формування конкурентних позицій даної галузі на національному ринку.

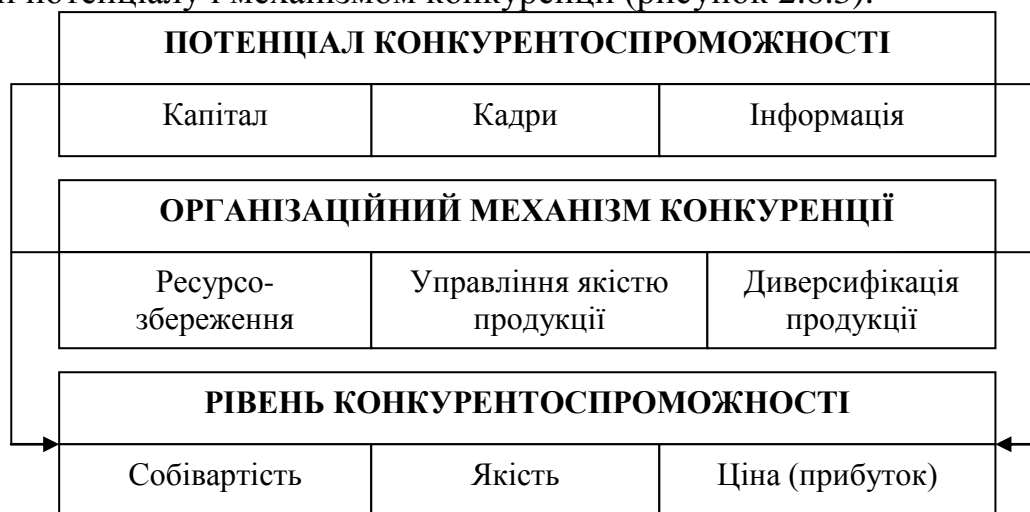
Відомий класик з теорії конкуренції професор Гарвардського університету М.Портер виділяє чотири стадії розвитку конкурентоспроможності галузі, що визначають розвиток конкуренції в окремі періоди певної галузі. Визначальними, на думку М.Портера, є розвиток конкурентоспроможності певних галузей на основі: факторів виробництва, інвестицій, нововведень і багатства. За М.Портером, конкурентоспроможність – це рентабельність і продуктивність використання ресурсів [13-15].

Більш осучаснене трактування конкурентоспроможності в галузі дають Должанський І.З., Загора Т.О., які вважають це здатністю підприємств входити до складу галузі, швидко реагуючи на зміну в її структурі, брати до уваги тенденції, відновлювати свої соціально-економічні системи і зберігати досягнутий рівень конкурентоспроможності виробництва [5, с. 118].

Разом з тим, найбільш прийнятним і доступними для сприйняття є розвиток бачення і розкриття теоретико-методологічних проблем управління конкурентоспроможністю запропонований професором І.О. Піддубним. Специфічним елементом, через який він характеризує конкурентоспроможність, є визначення базової категорії. В даному випадку вчений пропонує вважати основоположним принципом, в основі якого лежить визначення даної категорії, – принцип ефективності, який на його думку є “базовою характеристикою господарської діяльності будь-якого суб’єкта” [12, с. 43], з чим ми і погоджуємося.

Теоретичний підхід щодо розвитку дефініції основних похідних конкурентоспроможності, на нашу думку, не є доцільним і теоретично-обґрунтованим. Відображення в ширшому контексті основних категорій теорій конкуренції, а саме: конкурентний потенціал, конкурентні переваги, конкурентна політика, конкурентна позиція і конкурентний статус, на нашу думку, є змістовно ідентичні до категорії конкурентоспроможність, що в даному дослідженні не потребує додаткового теоретичного розкриття.

З метою комплексного підходу до дослідження проблеми конкурентоспроможності нами представлена схема взаємозв'язку між її рівнем, рівнем її потенціалу і механізмом конкуренції (рисунок 2.6.3).



Примітка: розроблено авторами

Рисунок 2.6.3 Залежність рівня конкурентоспроможності від потенціалу конкурентоспроможності та організаційного механізму конкуренції

Як видно з наведеної схеми, рівень конкурентоспроможності залежить від наявного її потенціалу та використовуваного механізму конкуренції.

Стосовно розвитку і підвищення конкурентоспроможності молокопродуктового підкомплексу вважаємо, що ця проблема є актуальною. Проте до сьогодні залишаються невирішеними чимало питань, що стосуються сутності, напрямків і стратегії розвитку молокопродуктового підкомплексу в системі національної конкурентоспроможності економіки України. Розмаїтість поглядів і думок серед вітчизняних і зарубіжних вчених є вагомим доказом посилення актуалізації вивчення цих питань серед науковців і спеціалістів.

В результаті проведеного аналізу літературних джерел і послідовного розкриття дефініції даного терміну, визначимо, що конкурентоспроможність молокопродуктового підкомплексу – це здатність формування, розвитку і діалектичної взаємодії ринкових компонентів, які спрямовані на створення конкурентного середовища, визначають успіх галузі на певному ринку при скоординованих і адекватних діях держави в умовах невизначеності і непередбачуваності у збуті продукції.

Щодо теоретичного обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності галузі, автор вважає, що для формування своєї позиції у конкурентно-ринковому середовищі кожний із секторів молокопродуктового підкомплексу повинен усвідомити свої реальні можливості щодо охоплення ринку на відповідному рівні, провівши моніторинг діяльності серед основних конкурентів у своєму галузевому сегменті та на основі уже сформованого критерію будувати свою поведінку на регіональному рівні [4].

Розробка і оцінка діяльності конкурентів у певному секторі в прогностичних цілях потребує значно глибшого аналізу як результативних показників, так і низки інших показників, які в своїй сукупності при детальному дослідженні їх

дії мають вагомий вплив на стан справ у галузі.

В економічній літературі найбільш розповсюдженою до останнього часу вважалася фінансова оцінка діяльності суб'єкта господарювання, яка була основним і, практично, єдиним критерієм щодо оцінки потенційних можливостей конкурентів [4]. Необхідно відмітити, що даний метод при частковій відсутності конкуренції або її низькому рівні є економічно виправданим і логічно обґрунтованим. Однак притаманний динамізм, який характерний розвитку конкуренції в сучасний період не тільки видозмінює її, але й є стимуляційним чинником посилення її впливу на багатьох рівнях.

Підвищення конкуренції в багатьох підгалузях харчової промисловості, яка є, за визначенням багатьох дослідників, основною рушійною силою ринку, спонукає до проведення глибшого і більш детального аналізу. Таким аналізом може бути всебічне діагностування стану діяльності конкурентів, який є набагато ширшим за ознаками і об'єктом дослідження і включає в себе широке коло показників діяльності підприємницької структури.

До їх переліку, ми вважаємо, можна віднести низки економічних, психологічних і соціальних факторів. Кожний з них, на певній ланці управління, здійснює вагомий вплив на прийняття певних рішень, і при врахуванні кожного з них є можливість запобігання багатьох непорозумінь і конфліктних ситуацій [4].

Проте, маючи аналіз стану діяльності конкурентів та всі передумови зайняти лідерські позиції на ринку, досить часто виникає проблема у правильній і послідовній реалізації визначених завдань. В першу чергу, це стосується побудови відносин із постачальниками сировинних ресурсів. Враховуючи мотиви сектору перероблення молока, суть яких зводиться до загальновідомих факторів, зокрема доступу до якісної і недорогої сировини, потрібно вміло та гнучко проаналізувати ринок ресурсів та, організовуючи співробітництво з товаровиробниками продукції, потрібно їх будувати на засадах прозорості і стабільності.

Для досягнення найвищих конкурентних позицій молокопродуктової галузі, на нашу думку, необхідно сегменту переробки молока при формуванні взаємовідносин із своїми партнерами враховувати наступні принципи: взаємовигідності, стабільності, конкретизованості, паритетності, взаємообумовленої мотивації [4]. Дотримання даних принципів розвитку паритетних і конкурентних відносин сприятиме формуванню конкурентоспроможності усіх секторів галузі досліджуваного підкомплексу АПК.

Важливим напрямком подальшого розвитку і підвищення конкурентоспроможності молокопродуктового підкомплексу в сучасних умовах є більш широкий і розгалужений розвиток асортиментної політики на молокопереробних підприємствах для більш повної інтеграції виробника і споживача. Вона базується на визначенні набору асортиментних груп, які є найбільш необхідними і економічно вигідними для виробника і споживача в певному періоді, а також охоплює два напрямки: співвідношення видів продукції, яка виробляється.

Відзначимо, що конкурентоздатність асортиментної політики не

обмежується постійною видовою різноманітністю продукції, а формується з урахуванням положень концепції життєвого циклу і завжди включає інноваційні розробки.

Розглядаючи теорію асортиментної політики щодо виробництва різних видів продукції, А.М. Асаул рекомендує зосередити інтеграцію асортиментної політики на розв'язанні таких завдань: найбільш повне задоволення диференційованого споживчого попиту; оптимізація сукупних фінансових результатів; ефективне використання інноваційного потенціалу виробника; залучення ширшого кола споживачів; поєднання принципів менеджменту та маркетингу і забезпечення росту конкурентоздатності всіх сегментів молокопродуктового підкомплексу [2].

Вивчення асортиментної політики в молокопродуктовому підкомплексі необхідне як для удосконалення та покращення роздрібного товарообороту молочних продуктів, так і для нарощування темпів виробництва молочної продукції з метою забезпечення фізіологічно необхідних потреб споживання. Загально відомо, що в структурі витрат на харчування молоко і молочні продукти займають 15% від усіх витрат на харчування, що є необхідністю постійного зростання виробництва високоякісної молочної продукції вітчизняного виробництва та забезпечення нею населення.

Важливу роль у вирішенні асортименту молочної продукції має відіграти її якість, адже вимоги покупця до якості, при значно високих цінах, є цілком виправданими. Розв'язання даної проблеми можливе при значній соціальній підтримці виробника з боку держави і на паритетних відносинах всіх сегментів молокопродуктового підкомплексу.

Для підвищення конкурентоздатності молочної продукції та розв'язання питання збільшення її асортиментності важливим є науково-обґрунтований маркетинговий підхід щодо вирішення даної проблеми. Він розглядається як спосіб адаптації реально функціонуючих господарських систем до умов ринку, важливим елементом якої є сукупність виробників і споживачів. Даний підхід ототожнюється з системою управління, яка б інтегрувала питання, що виникають і набувають певної актуальності [2].

При обґрунтуванні стратегічних засад розвитку галузей національної економіки, зокрема молокопродуктового підкомплексу і всіх його секторів (виробництво – переробка – збут), необхідно передбачати чітку орієнтацію на міжнародний ринок. Для цього необхідно здійснити низку інноваційно-інвестиційних перетворень сфері товарного виробництва молока на галузевому та національному рівні. Основними засадами, якими повинні керуватися дана галузь в конкурентному середовищі, є поступова адаптація всіх її сегментів до умов, які існують на світовому ринку.

Таким чином, тільки за умови виконання всіх необхідних завдань, в першу чергу наближення всіх виробничих параметрів молокопродуктового підкомплексу галузі до світових стандартів, трансформування і побудова нових гнучких механізмів управління секторами виробництва молока, переробки молокосировини і збуту молочної продукції дасть можливість істотно підвищити конкурентоспроможність молокопродуктів всіх категорій

товаровиробників, в тому числі і господарств населення, не тільки на національному, але й на міжнародному рівні.

Підсумовуючи теоретичний аналіз дефініції поняття «конкуренції» та «конкурентоспроможності» та їх особливостей в молокопродуктовому підкомплексі та враховуючи той фактор, що особисті підсобні господарства населення виконують роль основного товаровиробника молочної сировини, напрошується висновок, що освоєння ринкових відносин розвитку молочного скотарства має чимало проблем, які необхідно вирішувати і самостійно і за допомогою загальнодержавних регуляторів.

Особливо важливим для підвищення конкурентоспроможності як молокотоварного виробництва, так і інших видів аграрної продукції є поступова трансформація особистих підсобних господарств населення у заготівельно-збутові кооперативи. Такий підхід дасть можливість даним суб'єктам господарювання ефективно здійснювати виробничо-господарську діяльність та істотно підвищувати якісні параметри продукції, що забезпечить збереження конкурентоздатності на національному та міжнародному ринках.

Літератури: 1 Азоев Г.Л. Анализ деятельности конкурентов / Г.Л. Азоев – М. ГАУ, 1995. 2 Асаул А. Концептуальная значимость ассортиментной политики в интегративном управлении / А. Асаул, В. Грахов // Маркетинг. – 2004. – №6. – С. 35-40. 3 Гайдаєнко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т.А. Гайдаєнко. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2006. – 496с. 4 Галак І.М. Економічний підхід до формування стратегії підприємницьких структур молокопереробної галузі в аспекті підвищення її конкурентоздатності / І. М. Галак // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: зб. тез доп. П'ятої між нар. наук.-практ. конф. молодих вчених. – Тернопіль: ТНЕУ. – 2007. – С. 184-186. 5 Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загора: Навчальний посібник. – Київ: Центр Навчальної літератури, 2006. – 384с. 6 Заблоцький Б. Ф. Перехідна економіка / Б. Ф. Заблоцький – К.: Видавничий центр „Академія”, 2004. – 512 с. 7 Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» від 20.04. 2000р. 8 Эванс Дж. Р. Маркетинг. / Дж. Р. Эванс, Б. Берман [Пер. с англ.] – М.: Экономика, 1993. – 335 с. 9 Котельников Д.І., Управління конкурентоспроможністю / Д.І. Котельников, С.М. Задорожна: Навч. посібник. – К.: Видавничий Дім „Слово”, 2004. – 168с. 10 Організаційно-економічний механізм ринкової конкуренції. (Методичні вказівки). – К.: НАУ, 1994. – 38 с. 11 Пасічник В.Г. Конкурентоспроможність фірми / В.Г. Пасічник, О.В. Акіліна – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 112 с. 12 Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І.О. Піддубний: Навчальний посібник. – Харків, 2001. - 435с. 13 Портер М.Э. Конкуренция / М. Э. Портер. – М.: Вильямс, 2002. – 495 с. 14 Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран: / М. Портер [Пер. с англ.] – М.: Междунар. отношения, 1993.– 895 с. 15 Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: / М.Е. Портер [Пер.з англ. А. Олійник, Р. Скільський.] – К.: Основи, 1998. – 390 с. 16 Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с. 17 Татьяначенко М.А. Некоторые вопросы оценки экономических аспектов конкурентоспособности продукции / М.А. Татьяначенко, Н.А. Литвиненко – М.: Быки, 1981. – 160 с. 18 Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода: Антология сочинений: / Ф.А. Хайек. [Пер. Мальцева С., Большаков К.] / Под ред. Д. Антисери, Л. Инфантино. – СПб.: Пневма, 2003. – 288 с. 19 Шампрай Ф.Ф. Конкурентоспособность ведущих капиталистических стран в международной торговле / Ф.Ф. Шампрай, Г.В. Табуния – М.: ВНИИКИ, 1981. – 100 с. 20 Bain K. Understanding Markets / K. Bain, P. Howetts – N.Y., 1988. – 540 p.

Глава 3

ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВ У ГЛОБАЛЬНОМУ КОНТЕКСТІ

Розділ 3.1 Активізація державної підтримки інноваційної діяльності за рахунок створення інноваційно сприйнятливих організаційно – управлінських структур

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується домінантою інноваційних процесів, що актуально і для України. Тому нагальною проблемою розвитку економіки України є активізація інноваційної діяльності. У 2009 році інноваційною діяльністю у промисловості займалися 12,8 відсотка від загальної кількості підприємств, у 2010 - 13,8 відсотка, у 2011 році цей показник становив 16,2 відсотка. Позитивним є поступові зростання цього показника, але порівняно з розвиненими країнами він є досить низьким. Для порівняння: у Японії і Німеччині цей показник складає – 35 відсотків, у Бельгії, Франції та Австрії – 41-43 відсотка, у Данії і Фінляндії 51-55 відсотків. При цьому, окрім відриву у кількості впроваджених інновацій, Україна, має суттєві проблеми в організації управління інноваціями на рівні суб'єктів господарювання.

Пріоритетами розвитку економіки на інноваційній основі є провадження освітньої, наукової та науково-технічної діяльності, здійснення заходів з концентрації інвестиційних ресурсів на реалізації інвестиційних та інноваційних проектів.

Переваги інноваційного розвитку в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств сьогодні є очевидними, а його вплив на виробництво – радикальним. Суб'єкти господарювання, що можуть самостійно займаються інноваційною діяльністю, мають перевагу, оскільки вони не залежать від експорту інноваційних розробок, які, є найчастіше, морально застарілі для провідних країн. До речі, необхідно чітко усвідомлювати, що інновації, а значить і наука, що їх продукує, нині менш доступні, ніж природні ресурси.

Причиною цього є те, що вони дають змогу утримувати монопольне становище своїм власникам і таким чином отримувати надприбуток.

Крім цього, світовий досвід показує, що вихід з економічної кризи неможливий без активізації інноваційної діяльності. Для більшості підприємств інновації стають головним фактором розвитку. Ось чому сьогодні характерним є зростання кількості наукових праць, де досліджується інноваційна діяльність.

Відсутність державної підтримки виконання програм науково-технічного та інноваційного розвитку призвела до погіршення стану багатьох галузей економіки, зокрема їх технічної та технологічної відсталості, зношеності основних фондів, низького рівня використання виробничих потужностей, їх високої енерго- та ресурсоемності, відсутності або низького рівня впровадження інновацій [1].

Безумовно одна з пріоритетних задач держави – є стимулювання інноваційної діяльності, яка має реалізовуватися через створення привабливих умов для залучення інвестицій у промисловість, створення законодавчої бази, надання пільгових кредитів, розробку дієвих механізмів отримання державної підтримки, створення позабюджетних фондів розвитку інноваційної діяльності, а також пільгового оподаткування для підприємств, які впроваджують інновації власним коштом, тощо.

Держава, прагне підсилити інноваційну активність підприємств, через реалізацію державної програми «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [2], яка має спричинити закріплення тенденцій по збільшенню попиту на інновації. Результатом реалізації стратегії має бути закріплення в Україні інноваційної моделі її економічного і соціального розвитку, підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу країни, всіх її людських і природних ресурсів, забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки, досягнення стабільного розвитку і підвищення добробуту громадян. Реалізація стратегії має створити можливості для успішного просування України по шляху розвитку економіки і суспільства, заснованих на знаннях.

Згідно з цією програмою до загальнонаціональних середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності віднесені: медицина і біотехнологія; електроніка, лазерна техніка і нелінійна оптика; машинобудування; авіа - і ракетно-космічна техніка; приладобудування; хімічна промисловість; енергетика і електроенергетика; інформаційні технології; агропромисловий комплекс; охорона навколишнього середовища. Проте залишається незрозумілою ситуація з інвестуванням коштів в людський капітал як основу інноваційного розвитку держави. При цьому розмір інвестицій, які вкладаються у вітчизняну науку, дуже незначний (менш ніж 1% ВВП), що об'єктивно залишає її можливості реалізувати свою функцію ефективного наукового забезпечення інноваційного розвитку економіки. Ці кошти використовувалися на реалізацію інноваційних проектів, значна їх частина залишалася на підприємствах і спрямовувалася на активізацію науково-технічного і інноваційного розвитку виробництва. Сьогодні Державна інноваційна фінансово-кредитна установа, яка стала правонаступницею

Державного інноваційного фонду, зосередила свою діяльність в основному на поверненні раніше виданих інноваційним фондом коштів. З повернутих до Державної фінансово-кредитної установи коштів не було профінансовано жодного інноваційного проекту. Ці кошти акумулюються на рахунках зазначеної установи в банку, від чого отримуються дивіденди на її утримання.

Основним положенням стратегії інноваційного розвитку країни має бути активація інноваційного потенціалу, інноваційної активності і інноваційної сприйнятливості суб'єктів господарювання. До показників інноваційної активності підприємств у державі належать наступні: питома вага підприємств, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, кількість освоєних нових видів продукції, у т. ч. нових видів техніки, кількість впроваджених нових технологічних процесів, у т. ч. маловідходних, ресурсозберігаючих [1]. Проте питання розвитку компаній, які працюють у сфері комерціалізації технологій вирішується не достатньо ефективно, оскільки у більшості з них не має чіткої інноваційної стратегії, що яскраво проілюстровано кількістю впроваджених інновацій [3].

Для підтвердження вищесказаного приведемо статистичні дані (таблиця 3.1.1).

Таблиця 3.1.1

Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств
України в 2007-2010 рр.

Показник	Роки			
	2007	2008	2009	2010
Кількість промислових підприємств, одиниць	10366,20	10746,15	11023,44	10594,20
Кількість інноваційно активних промислових підприємств, одиниць	1472	1397	1411	1462
Кількість підприємств тих, що реалізують інноваційну продукцію, одиниць	-	-	994	965
– Нову для ринку	-	-	288	270
– Нову тільки для підприємства	-	-	816	812
Загальний об'єм інноваційних витрат у виробництві, млн. грн.	10821,0	11994,2	7949,9	8045,5
За джерелами фінансування				
Держбюджет	144,8	336,9	127	87
Місцеві бюджети	7,3	15,8	7,4	5,7
Власні засоби	7969,7	7264	5169,4	4775,2
Засоби замовника	348	284,9	1543,9	2442,4
Інші джерела	2351,2	4092,6	1102,2	735,2
Об'єм реалізованої промислової продукції, млн. грн.	717076,7	917035,5	806550,6	1067132,3
Об'єм реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	40188	45830,2	31432,3	33697,6

Як видно з таблиці 3.1.1, частка інноваційно активних підприємств в Україні дуже мала. Згідно з даними офіційної статистики, у 2010 році питома вага інноваційно активних підприємств становила 10,7 відсотків, що свідчить про незначне збільшення показника у порівнянні з попереднім періодом, а саме

12,8 відсотками. Зменшення відбувалося по показнику питомої ваги реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції (до 4.8%) [3].

В більшості своїй представники промисловості посиляються на ряд привидів пов'язаних з фінансуванням, проте на наш погляд це не єдина причина зниження інноваційної активності промисловості. Необхідно відзначити, що інноваційна активність вітчизняних підприємств за останні роки характеризувалася збільшенням обсягів витрат на інноваційну діяльність. За період 2000–2010 рр. загальні витрати зросли в 4,57 рази [4], що не спричинило підвищення її ефективності, та значно не вплинуло на темпи економічного зростання в Україні. Цей факт дає нам підстави говорити, що на сьогодні обсяги фінансування не є ключовим у вирішенні проблеми неефективності здійснюваних інноваційних процесів. Вважаємо за необхідне зазначити, що в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів резервом підвищення ефективності інноваційної діяльності може стати збалансування напрямів їх використання з одночасним узгодженням зі стратегічними цілями розвитку держави, яке передбачає аналіз і оцінку існуючого науково-технічного, технологічного та інноваційного потенціалів окремого виробника [5].

У інноваційному типі економіки розвиток забезпечується за рахунок застосування нових знань. Наука перетворюється на одну з найважливіших сфер, визначаючи, на сам перед, перспективи положення окремих країн в геополітиці. Для розвитку економіки інноваційного типу в Україні необхідно створити сприйнятливий інноваційний середовище і впливати на фактори, сприяючі підвищенню чутливості промисловості до інновацій. При цьому інноваційна сприйнятливість нами була охарактеризована таким чином, як ступінь мотивованої готовності і здатності суб'єкта господарювання до реалізації інноваційного проекту і впровадження нововведень, яка заснована на науково-технічному і матеріально-ресурсному потенціалі, в цілях задоволення суспільних потреб і отримання прибутку.

Фактичний рівень інноваційної сприйнятливості є інтегральною характеристикою і залежить від ряду факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. У конкретного виробника можуть існувати індивідуальні особливості по складу і значущості даних факторів. Фактори що впливають на рівень інноваційної сприйнятливості суб'єкта господарювання можна умовно розділити на дві групи зовнішні і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів належать:

- затребуваність продукції внутрішнім і зарубіжним ринком;
- оподаткування;
- діяльність інноваційної інфраструктури поза підприємством;
- наявність державного замовлення;
- фінансування, кредитна політика;
- страхування ризиків;
- стандартизація і специфікація;
- захист інтелектуальної власності, ринок патентів і патентних послуг;

- постачання матеріалів і комплектуючих;
- відношення з органами місцевої влади;
- відношення з великими фірмами і замовниками; привабливість галузі і рівень конкуренції;
- соціальні, політичні і цивільні норми;
- форми державної підтримки;
- форми власності.

До внутрішніх:

- відповідність організаційної структури підприємства її інноваційної діяльності, включаючи інформаційне забезпечення;
- система управління персоналом:
 - мотивація фахівців;
 - організація навчання фахівців;
 - кваліфікація робітників;
 - психологічний клімат;
 - підготовка фахівців в області:
 - технічний стан устаткування;
 - стан активів підприємства;
 - стратегія управління;

На підставі зібраної інформації, з досліджуваної бази, були виявлені основні сили опору змінам: невірне розуміння ситуації та її суб'єктивна оцінка, сприйняття інновації як загрози стабільного положення існуючої системи, невизначеність та ризики інноваційної діяльності, обмеженість фінансування, організаційні та правові проблеми, тощо. Всі перераховані сили опору формують в економіці антиінноваційну установку.

Проте, кількісні характеристики впровадження інновацій суб'єктом господарювання залежить, в першу чергу, від кадрового потенціалу, а фінансування, державна підтримка і так далі є лише підсилюючими факторами в мотивації виробника переналадити виробництва за інноваційним принципом.

Зниження інноваційної активності в Україні обумовлене, в першу чергу, відходом держави як основного інвестора інноваційної діяльності, її непередуманою податковою політикою відносно інноваційно активних підприємств і неефективною законодавчою базою.

З метою підвищення якісних і кількісних характеристик інноваційної діяльності промисловості України необхідно забезпечити:

- істотне поліпшення техніко-економічного стану суб'єктів господарювання;
- кардинальну зміну підходів до визначення пріоритетів наукових досліджень;
- упровадження сучасних механізмів фінансування досліджень;
- створити інноваційно сприйнятливий середовище.

Необхідно здійснити поглиблений аналіз ефективності і перспективності наукових досліджень установ наукової і інноваційної діяльності. Потрібно також приділити особливу увагу розвитку інноваційної сприйнятливості

промислових галузей та створення кластерів на інноваційній основі. Адже зараз всі країни світу прагнуть упроваджувати нові технології для розвитку власних виробництв, щоб підвищити конкурентоспроможність промисловості країни. Експерти уряду України стверджують, що в країні комерціалізуються лише 5–7 відсотків наукових розробок [6]. При цьому стверджується, що за остронь вітчизняної економіки залишається безліч оригінальних новацій, які могли б скласти основу інноваційного розвитку.

Україна фактично маючи величезний виробничий та кадровий потенціал поступово переходить на ринок втор сировини і заготовок, для розвиненіших країн. Для вирішення цієї проблеми необхідно не тільки упроваджувати програми по стимулюванню інноваційної діяльності, створювати державні і приватні фонди для її розвитку, понизити рівень тиску влади на органи розподілу державних коштів, але і оптимально організувати процес розподілу грошових потоків по каналах між суб'єктами господарювання, які прагнуть вийти на ринок високотехнологічної продукції, понизити собівартість, за рахунок впровадження нового енергозберігаючого устаткування і тому подібне. Для цього необхідно провести реструктуризацію адміністративної системи управління і в першу чергу наситити організаційно-управлінську структуру певними функціями, що мають сприяти мотивації виробників, регіонів, та і країни в цілому до інноваційного прориву, тобто потрібно створити інноваційну інфраструктуру. На сучасному етапі спостерігається зворотна картина, а саме структури управління, різних рівнів, позбавлені певної гнучкості, здібності до швидкої адаптації до змін потребі, як в зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі.

Як свідчить статистика, і практика управління інноваційна діяльність реалізується найчастіше на середніх і дрібних виробництвах, хоча при їх масштабах виробництва виділити вільні грошові кошти для інноваційного розвитку достатньо скрутно. Тому нами була висунута гіпотеза, що основна проблема низької інноваційної сприйнятливості промисловості України полягає у людському факторі, а саме в психологічних бар'єрах, відсутності мотивованої готовності і зацікавленості персоналу у впровадженні інновацій, а також в неадекватній, для інноваційного розвитку, структурі. Це знижує швидкість дифузії інновацій, а як слідство і зацікавленість у впровадженні. Для ефективного проходження процесу дифузії інновацій необхідно структурувати і ефективно організувати економічний простір. Необхідно створювати промислові і фінансові вузли, які виступатимуть як точки генерації і ретрансляції, одночасно [7]. Процес формування економічного простору можна розглядати в трьох площинах: загальнодержавному (макрорівні), регіональному (мезорівні), на рівні організацій і підприємств (макрорівні). Через ці рівні проходять інформаційно-інноваційні потоки, які розповсюджують інновації. Для посилення проходження потоку відносно конкретних інновацій необхідно щоб стимуляція відбувалася на всіх рівнях, а отримання інформації з цього потоку конкретним виробником повинне відбуватися ефективно, в першу чергу, на мікрорівні [8]. Можна охарактеризувати дане явище як первинне поле інноваційної сприйнятливості, далі по каналах розподілу інноваційний потік знижується

безпосередньо до виробників в яких відбувається процес сприйняття інновацій. Проходячи через ці рівні інформаційний потік, посилюється і є сприйнятливим для суб'єкта господарювання. Частина інформаційного потоку, проходить із зовнішнього середовища, друга генерується безпосередньо у внутрішньому середовищі організації його творчим персоналом. Точками генерації на підприємстві виступають структурні елементи, які у свою чергу повинні бути насичені кваліфікованим персоналом, якщо дане умови не виконується, то точка генерації прагне до нуля.

Проте, різкі зміни в роботі будь-якого суб'єкта господарювання, будь то велика транснаціональна компанія, або робота представника дрібного бізнесу, можуть привести до негативних наслідків. Тому необхідно не руйнувати, а реорганізовувати роботу суб'єктів господарювання, шляхом насичення організаційно-управлінських структур необхідними інноваційними елементами, які б брали на себе функції «піонерів» в даній організації і прискорювали процеси дифузії між реципієнтами. У випадку, якщо виробник відноситься до малих підприємств, або додавання додаткового структурного елементу спричинить прогнозовано високі матеріально-ресурсні витрати, можна наситити вже наявні підрозділи додатковими функціями, які у свою чергу сприятимуть підвищенню інноваційної сприйнятливості. Одним із завдань інноваційної економіки є забезпечення наукоємних виробництв кваліфікованими кадрами, для ефективного сприйняття інновації. Досвід індустріально розвинених країн показує, що фахівці повинні володіти питаннями комерціалізації розробок і трансферу технологій, теорії і практики правової охорони і використання інтелектуальної власності, управління інноваційними проектами і високотехнологічними фірмами, прогнозування і оцінки комерційної значущості нових продуктів і технологій на ранній стадії реалізації проекту, просування їх на ринок [9]. Цього можна досягти шляхом зміни в процесі виробництва функцій системи управління персоналом у бік орієнтації на наукоємний і творчий персонал. Необхідно розробити такий підхід до системи управління, який при забезпеченні суб'єкта господарювання персоналом буде стимулювати сприйняття інновацій не залежано від умінь керівників, а буде змушувати їх бути інноваційно орієнтованими і відбирати до роботи відповідний персонал. Тобто на підприємстві має сформуватися інноваційна сприйнятливість організаційно - управлінської структури, що була визначена як соціально економічна категорія, що характеризує відношення по формуванню факторів і умов внутрішнього середовища суб'єкта господарювання в спеціалізований інноваційний ресурс, який на основі розвитку комунікаційних каналів і їх взаємозв'язків, забезпечує пріоритет проходження інноваційно – інформаційних потоків в рамках організаційної структури суб'єкта господарювання.

Аналіз теоретичних засад та практичного досвіду методів державного регулювання інноваційної діяльності промислових підприємств показує, що основне завдання держави - не тільки фінансова допомога, воно є значно ширше й полягає у створенні найбільш сприятливого економічного середовища, в якому здійснюється інноваційний розвиток суб'єктів

господарювання. Перед державою стоять проблеми як удосконалення механізму підтримки організацій та підприємств, так й ефективного управління цим механізмом. Рішення таких проблем неможливо без розробок нових теоретичних положень, інструментарію, оцінки і методичного забезпечення ефективності функціонування державного механізму підтримки підприємств з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Головною функцією держави має стати створення на законодавчому рівні важелів стимулювання, механізмів підтримки і розвитку ринку інновацій. Тоді промисловість, зацікавлена в підвищенні своєї конкурентоспроможності, значно активніше вкладатиме кошти в інновації, що зможе надати поштовх механізмам розвитку ринку високотехнологічних продуктів. Проте, на даний момент, основоположне місце займає проблема корупції, адже від 60 до 80 відсотків вартості інноваційних проектів припадає на фінансування адміністративного протекціонізму [10]. Для усунення цього факту необхідно розробити чіткий і прозорий механізм розподілу фінансових потоків від потенційних інвесторів до інноватора, також необхідно забезпечити розвиток системи освіти, створити механізми захисту інтелектуальної власності. Тільки в цьому випадку ми зможемо перейти з ресурсоємного виробництва на інноваційноємне.

Необхідно констатувати наявність ще однієї дуже серйозної проблеми в інноваційному розвитку України, а саме стабільне послаблення наукового потенціалу в Україні, як в кількісному, так і в якісному плані, (таблиця 3.1.2)[3].

Політика «виживання» науки без впровадження системних заходів щодо її адаптації до ринкових вимог, відсутність її затребуваності у вітчизняній економіці призвела до тяжких наслідків. В Україні відбулося, найбільше серед країн Центральної і Східної Європи, скорочення чисельності наукових кадрів, рівня оплати праці, тощо. Ці зміни набувають особливо негативного забарвлення в порівнянні із зростанням чисельності силових структур, служителів культів і витрат на їх утримання.

Погіршується демографічна структура і якість кадрів науки. З її лав вимиваються переважно працівники продуктивного віку. За умов загального скорочення чисельності дослідників, незначного притока в науку молоді і домінування у складі наукових кадрів науковців старшого віку, найближчими роками може відбутися серйозна кадрова криза унаслідок природного відтоку з наукової сфери значної кількості нині ще працюючих пенсіонерів.

Отже, ні загальні обсяги, ні структура витрат на наукові дослідження не відповідають вимогам інноваційного розвитку економіки і побудови суспільства, яке базується на знаннях. В результаті кадровий потенціал науки, а отже, можливості для її істотного впливу на темпи інноваційного розвитку економіки продовжують неухильно зменшуватися. Тому підвищення наукоємної ВВП повинні стати одним з ключових моментів інноваційної стратегії нашої держави. Для цього необхідно у декілька разів збільшити витрати бюджету на наукові дослідження і розробки, але цього недостатньо. Держава може і повинна забезпечити значне збільшення залучення в цю сферу: промисловості, банків, населення шляхом стимулювання витрат на наукові дослідження і розробки, участі в створенні венчурних фондів і страхуванні їх

ризиків, в сумісне фінансування масштабних інноваційних програм, тощо. Отже, необхідно здійснювати економічні, політичні і будь-які інші стимули не тільки щодо технологічного оновлення промисловості, але і для притоку капіталу щоб здійснити високотехнологічний розвиток.

Таблиця 3.1.2

Кількість дослідників по регіонах, в тому числі ті що мають науковий ступень, осіб

	Кількість дослідників		З них мають наукове звання			
			Доктори наук		Кандидата наук	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Україна	76147	73413	4439	4477	17054	16923
АРК	1240	1175	82	79	348	340
Вінницька	437	470	9	8	67	73
Волинська	186	184	–	–	18	22
Дніпропетровська	6143	5782	137	135	725	722
Донецька	5900	5056	167	169	715	680
Житомирська	209	205	5	5	42	42
Закарпатська	492	475	25	22	148	133
Запорізька	1807	1661	13	11	105	105
Івано-Франківська	404	453	3	3	43	41
Київська	1772	1671	79	77	376	364
Кіровоградська	292	318	2	2	23	24
Луганська	1016	979	15	15	120	101
Львівська	3522	3481	218	221	1042	1036
Миколаївська	974	949	14	17	86	88
Одеська	2420	2305	134	139	581	571
Полтавська	819	842	25	30	210	211
Рівненська	151	160	2	2	16	19
Сумська	830	772	18	18	107	93
Тернопільська	197	185	1	–	24	28
Харківська	12570	12076	620	618	2783	2732
Херсонська	549	594	15	21	98	113
Хмельницька	66	67	–	–	11	11
Черкаська	574	582	5	5	65	61
Чернівецька	755	780	29	30	189	194
Чернігівська	372	371	11	11	71	66
м. Київ	31586	30969	2757	2784	8838	8844
м. Севастополь	864	851	53	55	203	209

Залишається питання, чи здатна Україна до ефективного формування в області інноваційної політики, чи здатне вона створювати і сприймати інновації. Чи зможемо ми подолати існуючий організаційний розрив між наукою і виробництвом, що є причиною низької інноваційної сприйнятливості, а як слідство і низькій інноваційній активності. Стимулювання наукоємного сектора, в світовій практиці, на основі методів прямої і непрямої підтримки. На практиці це повинно відбуватися шляхом створення наукоємних структурних елементів безпосередньо на самих виробництвах, для підвищення інноваційної

сприйнятливості [11].

В ході парламентських слухань на тему «Національна інноваційна система України: проблеми формування і реалізації», які відбулися 20.06.07 р., був зроблений висновок: на відміну від розвинених країн в Україні ще не створена національна інноваційна система, інноваційна діяльність характеризується структурною деформацією, інституційною неповнотою, неузгодженістю, незбалансованістю технологічних, економічних і соціально-ціннісних аспектів [12]. При цьому в Україні існують 10 регіональних центрів інноваційного розвитку: Дніпропетровський, Західний, Карпатський, Київських, Північний, Південно-західний, Східний, Північно-східний, Таврійський, Чорноморський. Метою створення та функціонування центрів інноваційного розвитку є аналіз інноваційного потенціалу відповідного регіону, а також всебічна підтримка реалізації інноваційних проектів та програм інноваційного розвитку регіону. Регіональні центри можуть здійснювати відбір на конкурсній основі науково-технічних програм та інноваційних розробок, націлених на інноваційний розвиток регіону, що запобігають реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності підприємств [13]. При створенні регіональних центрів інноваційного розвитку передбачалось, що їх діяльність буде направлена також на розвиток інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, розвиток інноваційної інфраструктури регіону, організацію взаємин між різними суб'єктами інноваційного процесу з метою їх оптимізації. Таким чином, інфраструктура інноваційного розвитку України не відповідає сучасним вимогам, формується хаотично без належного правового забезпечення та координації, штучно обмежуються організаційні форми інноваційних структур та їх кількість, перш за все, технологічних парків, відсутня належна державна підтримка. Тому головним завданням на цьому шляху стає розроблення механізму підтримки та розвитку інноваційної діяльності всередині країни.

Для вирішення проблеми низької інноваційної активності промисловості державі необхідно проводити цілеспрямовану політику по розвитку промисловості України, яка повинна проявлятися в цільових державних програмах підтримки виробництва, створенні чітко регламентованої законодавчої бази, сучасних організаційно-управлінських структурах і так далі. Інноваційна стратегія розвитку промисловості повинна здійснюватися на основі поєднання науково-технічної, виробничою, організаційно – управлінської і фінансової сфер. Проте, всі ці дії держави мають отримувати зворотну реакцію безпосередньо від суб'єктів впливу, яка проявляється в зміні їх організаційно-управлінської структури. На основі аналізу програм державної підтримки інноваційної політики можна зробити наступні висновки [14-27]:

- у програмах державної підтримки упор зроблений на формування джерел фінансування для отримання в них задекларованих результатів, часто джерела фінансування описані не конкретно, а з можливістю їх варіювання відповідно до майбутніх бюджетів. При цьому держава скорочує задекларовані обсягами фінансування цільових програм а також скорочує їх кількість, як за рахунок скасування постанов, так і завдяки укрупненню. Основний фінансовий тягар лягає на самі підприємства, які і так знаходяться

у кризовому становище. Крім того фінансовий тиск збільшується за рахунок залучення кредитних засобів. Отже підприємства повинні насамперед вижити а не займаються інноваційним розвитком;

- відсутність єдиних системних взаємоузгоджених рішень між органами держави і підприємствами щодо виконання програм відволікала кошти державного бюджету від їх виконання та створює умови щодо несвоєчасного фінансування виконаних робіт та неефективного і не за призначенням використання бюджетних коштів; немає чітких норм та правил які підприємства і за яких умов мають змогу брати участь у програмі державної підтримки, та який відсоток державних коштів вони мають право залучити для вирішення проблеми, а яку частку фінансового тягаря повинні залучити самі; відсутні чіткі прозорі механізми при укладання договорів в рамках цих програм, що дає змогу утворювати корумповані ланцюги;

- кризове становище України, та низка купівельна спроможність призводять до падіння попиту на внутрішньому ринку, виникнення безробіття і інших негативних соціальних наслідків, які в свою чергу призводять до необхідності переорієнтовувати кошти держбюджету на інші потреби;

- у програмах достатнє місце займають очікувані результати: збільшення темпів приросту виробництва; збільшення частки експорту і заміщення імпорту вітчизняною продукцією, розвитку інфраструктури ринку; наповнити внутрішній ринок конкурентоздатною інноваційною продукцією до рівня визначеного платоспроможним попитом; активізація інноваційної активності промислових підприємств; підвищення середнього рівня заробітної плати в галузі і так далі.

Проте, як показує досвід, реалізації даних програм їх гальмування відбувається на стадії визначення джерел фінансування. В умовах світової кризи, ослаблення зовнішнього і внутрішнього ринку, втрати зв'язків з країнами СНД і так далі. У даних умовах не досягається відповідність очікуваних результатів з реально отриманими, що знижує ефективність державних програм в цілому.

Одним з важливих моментів підвищення ефективності регуляторної політики держави у промисловості є попередній цільовий відбір суб'єкта господарювання. Одним з ключових критеріїв відбору є оцінка рівня інноваційної сприйнятливості, а в її рамках інноваційно сприйнятливості організаційної структури, яка в першу чергу забезпечує дифузії інновацій.

Інноваційна сприйнятливість організаційно - управлінської структури була визначена як соціально економічна категорія, що характеризує відношення по формуванню факторів і умов внутрішнього середовища суб'єкта господарювання в спеціалізований інноваційний ресурс, який на основі розвитку комунікаційних каналів і їх взаємозв'язків, забезпечує пріоритет проходження інноваційно – інформаційних потоків в рамках організаційної структури суб'єкта господарювання. Тільки інноваційно сприйнятлива організаційно – управлінська структура може забезпечити швидке розповсюдження інновації у внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання.

Серед розглянутих програм державної підтримки, на предмет наявності

механізмів підвищення рівня інноваційної сприйнятливості суб'єктів господарювання за рахунок адаптації організаційно – управлінських структур до нових умов роботи, не виявлено. Отже, говорити про реалізацію інноваційних завдань промисловості України без забезпеченні інноваційної сприйнятливості організаційно – управлінських структур не є коректним.

Визначення розміру фінансування та рішення про надання державної підтримки слід ухвалювати за умови готовності суб'єкта господарювання до кардинальних змін, які виявляються по засобам оцінки рівня інноваційної сприйнятливості. Отже, необхідно провести цілеспрямоване комплексну оцінку рівня інноваційної сприйнятливості суб'єктів державної підтримки, зокрема їх структур.

Для виділення суб'єктів промисловості, які мають організаційну готовність до впровадження необхідно визначити їх фактичний рівень інноваційної сприйнятливості, а також виявити фактори які заважають їх впровадженню. Механізм вирішення питання щодо надання державної підтримки проводиться у декілька етапів (рисунок 3.1.1), та повинен бути узгоджений з інноваційною стратегією розвитку промисловості та з обраними пріоритетними напрямками. Цей аналіз має проводитися ще на мікрорівні та розглядати можливості надання державної підтримки. Розробка інноваційної стратегії має базуватися на довгострокових та середньострокових соціально – технологічних та економічних прогнозах з урахуванням можливості зміни кон'юнктури ринку. При цьому органи державної влади мають розподілити грошові потоки між представниками пріоритетної галузі, таким чином, щоб ефективність цільових програм державної підтримки була максимальна. При цьому держава має можливість надання суб'єктам господарювання, що мають організаційну готовність, державних гарантій для фінансування інноваційних проектів, для створення більш привабливих умов повертання позабюджетних інвестиційних ресурсів, зокрема банківських кредитів.

Порядок відбору інноваційно сприйнятливих суб'єктів господарювання [3] надає можливість органам державної влади направити державні інвестиційні ресурси у пріоритетні сфери розвитку економіки, стимулювати реалізацію стратегічно важливих інноваційних проектів та впровадження досягнень науково-технічного прогресу у практичну діяльність підприємств. При цьому відбір проектів для державного фінансування та представлення державних гарантій проходить у три етапи: на першому етапі відповідні органи забезпечують розгляд проектних пропозицій відомчою комісією на основі представлених документів, на другому етапі приймається рішення щодо доцільності державної підтримки проектів у формі фінансування або надання гарантій, на третьому етапі надається висновок про доцільність фінансування проекту. Для того щоб прийняти рішення про доцільність надання державної підтримки конкретному підприємству необхідно визначити чи є суб'єкт господарювання інноваційно сприйнятливим. Тобто необхідно оцінити рівень інноваційної сприятливості суб'єкта промисловості. При цьому по результатам первинної оцінки ми маємо змогу виявити фактори за рахунок яких стримується інноваційна діяльність.

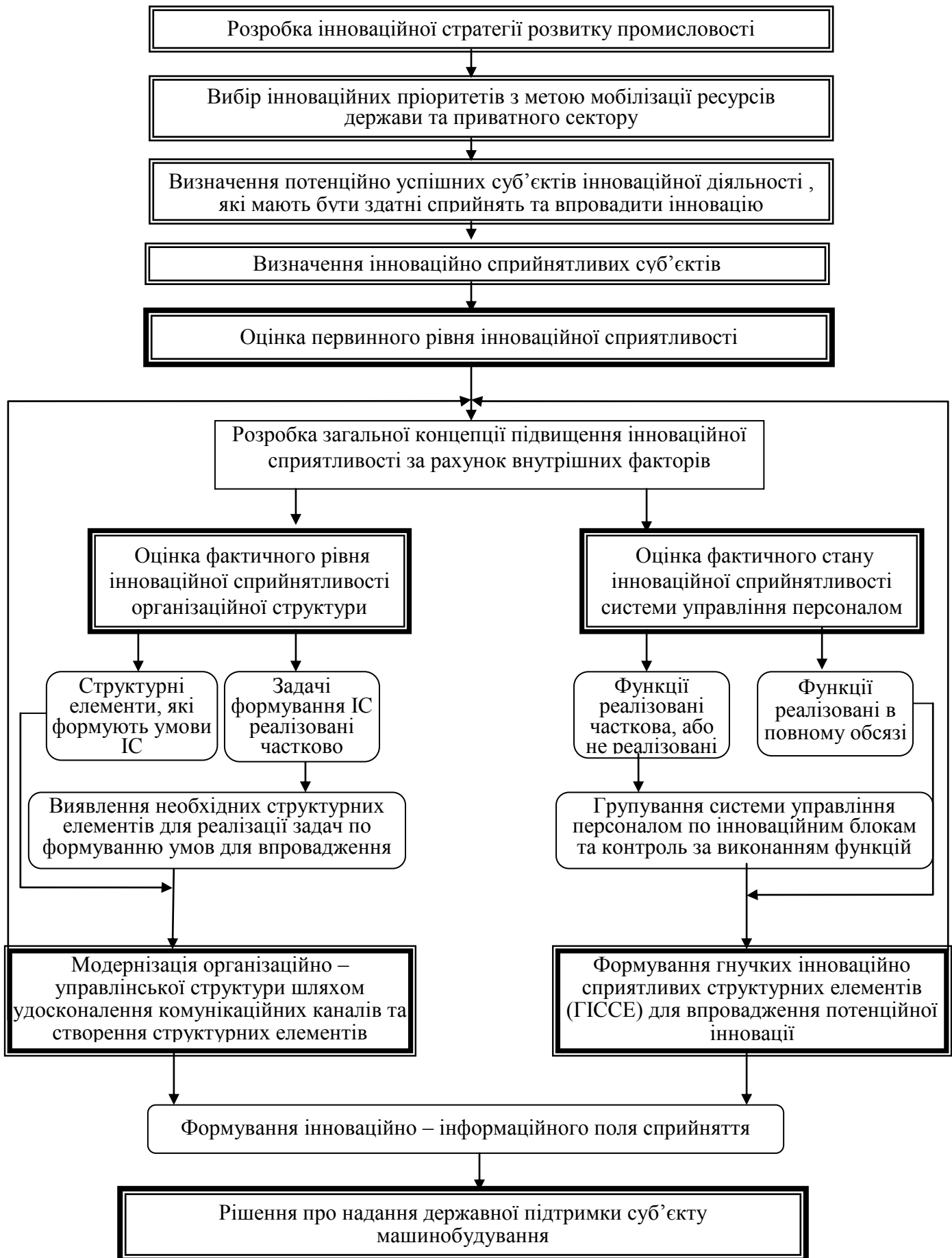


Рисунок 3.1.1 Механізм вирішення питання щодо надання державної підтримки суб'єкту промисловості

Наступні етапи можливо проводити паралельно або послідовно: оцінка фактичного рівня інноваційної сприятливості організаційної структури та оцінка фактичного стану інноваційної сприятливості системи управління персоналом.

Необхідність в проведенні оцінки поточного стану інноваційної сприятливості полягає у визначенні проблематики інноваційної діяльності конкретного виробника. Таким чином, знаючи рівень інноваційної сприйнятливості суб'єкта господарювання, можливо своєчасно ухвалити управлінські рішення які скорегують направленість інноваційної діяльності та підвищать вірогідність отримання підтримки з боку держави. Відзначимо, що загальний рівень інноваційної сприйнятливості до 50 відсотків вважається критичним і свідчить про те, що половина персоналу не розуміють необхідності інноваційного розвитку і не сприймають інновації, в наслідку ряду причин: відсутність мотивації, недостатнього рівня кваліфікації, втрати інформації і так далі. З метою підвищення рівня інноваційної сприйнятливості суб'єктів господарювання необхідно провести аналіз, що визначить точки генерації і ретрансляції інновацій в рамках господарчого суб'єкта. Були обрані наступні внутрішні фактори, а саме оптимізація організаційно-управлінської структури, (як комунікаційний ланцюжок, що пов'язує персонал підприємства) та система управління персоналом (як ланка, що управляє, в цьому ланцюжку). Якщо рівень інноваційної сприйнятливості суб'єкта промисловості низький, органи державної влади можуть відмовити у наданні державної підтримки. Але, суб'єкт господарювання, з метою підвищення свого рівня інноваційної сприйнятливості, має провести багато критеріальний підхід до визначення точок генерації і ретрансляції інновацій в рамках внутрішнього середовища та за допомогою насичення організаційної структури та переорієнтації системи управління персоналом по інноваційному вектору підвищити рівень інноваційної сприйнятливості.

Інноваційна діяльність промисловості України має бути пріоритетною, економічною і гнучкою. Ефективність нововведень залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх факторів.

Вагомий вплив на результативність моделі інноваційного розвитку має фінансово-кредитний механізм стимулювання інноваційної діяльності з боку держави, як на макро-, так і на мікрорівні. Однак не слід недооцінювати важливу роль, у формуванні та функціонуванні моделі інноваційного розвитку, суб'єктів господарювання, які на мікрорівні формують інноваційно сприйнятливий середовище, а державні та регіональні органи влади формують його на мезо- та макрорівні. Адже методи державного регулювання щодо створення сприйнятливого середовища для інновацій мають формуватися з метою сприяння покращенню вітчизняного науково-технічного та кадрового потенціалу, впровадженню новітніх технологій, тощо. Тільки спільна робота влади, науки та бізнесу здатна сьогодні створити сприйнятливий простір для інноваційної діяльності.

Важливе значення для активізації інноваційної діяльності має розвиток інноваційно сприйнятливих організаційно управлінських структур, які мають

бути гнучкими до змін зовнішнього середовища. А також сприяти проходженню інформаційна – інноваційних потоків у внутрішнє середовище суб'єкта господарювання та розповсюджувати його між структурними елементами. Це є надзвичайно важливим моментом в умовах перехідної економіки, що діє в умовах нестачі інформації.

В умовах жорсткої обмеженості бюджетних фінансових ресурсів органи державної влади мають приділяти найбільшу увагу розподілу бюджетних коштів щодо стимулювання інноваційної діяльності в промисловості України. Необхідно розробити прозорий механізм розподілу грошових потоків між потенційними суб'єктами, а саме обрати критерії за яких обиратиме об'єкт державної підтримки. З нашої думки одним із критеріїв має бути рівень інноваційної сприйнятливості організаційно – управлінської структури. Тобто органам державної влади потрібно визначити на скільки суб'єкт інноваційної діяльності має організаційну готовність до впровадження інновацій. А вже після проведення такої оцінки приймати виважене рішення з приводу надання державної підтримки.

Література: 1 Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні від 2 лютого 2011 р. N 389. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-п> 2 Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів /Авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко.— К: Парламентське видництво, 2009. — 632 с. 3 Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2010 рік: статистичний щорічник України / Держкомстат України. – К.: Держкомстат України, 2011. – С. 11, 41, 81, 102-105, 119-123, 141-145, 156, 158-160, с. 282 4 Наукова та іноваційна діяльність (1990–2010 рр.) // Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5 Н.А. Антонюк, М.А. Деркач, М.Ю. Абрамчук. Державна підтримка інноваційного розвитку як основи економічного зростання в Україні Механізм регулювання економіки, 208 2011, № 3. С 206-211. 6 Эксперт. Украинский деловой журнал. Наука и технологии. Между инновациями и инвестициями / №14(65) [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.expert.ua/articles/12/0/1842/> 7 Конкурентноспроможність машинобудівної продукції на зовнішніх ринках: Автореф. дис... канд. екон. наук / Т.О. Савчук-Поліщук; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2004. — 20 с. — укр. 8 Гриньова В. М. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств: Монографія / В. М. Гриньова, О. В. Козирева.– Х.: ІНЖЕК, 2006.– 192 с. 9 Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації // Відом. Верх. Ради України.– 2007.– № 46.– с. 525 10 Бизнесмены выступают против государственной поддержки в сфере инноваций /интернет ресурс/ точка доступа <http://delo.ua/ukraine/biznesmeny-vystupajut-protiv-g-145091/> 11 Масленникова Н. П. Управление развитием организации.– М.: Центр экономики и маркетинга, 2002.– 304 с. 12 Суховой Алла Филипповна, доктор философских наук, профессор Института экономики УрО РАН (Екатеринбург), Голова И.М., доктор экономических наук, Институт экономики УрО РАН (Екатеринбург),Статья подготовлена при поддержке РГНФ, проекты № 07-02-04026а «Формирование благоприятного инновационного климата в регионе (на примере Свердловской области)» и № 09-02-00451а/и «Инновационные возможности саморазвития региона» 13 Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про створення регіональних центрів інноваційного розвитку» від 3 травня 2007 року № 255-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://in.gov.ua/index.php?lang=ru&get>. 14 Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні [17 грудня 1993 року N 3744а-ХІІ [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>] **15** Державна програма розвитку виробництва складної сільськогосподарської техніки на 2004-2006 роки (подовжена до 2008 року)[від від 13 липня 2004 р. N 906 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/906-2004-п>] **16** Про затвердження Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року від 28 жовтня 2008 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua>] **17** Державна програма розвитку промисловості на 2003-2011 роки [Постанова кабінету міністрів України від 27 серпня 2003 року -№ 1174. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.com.ua] **18** Державної програми розвитку машинобудування на 2006-2011 роки від 18 квітня 2006 р. N 516, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/516-2006-п>] **19** Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2008-2012 роки від 30.09.2008 № 608-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/608-17/page>] **20** Загальнодержавна комплексна програма розвитку високих наукоємних технологій від 9 квітня 2004 року 1676-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1676-15>] **21** Державної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007-2010 роки [від 26 вересня 2007 р. N 1181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1181-2007-п>] **22** Державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року від 17 вересня 2008 р. № 1249 (Офіційний вісник України, 2008 р., № 72, ст. 2430) **23** Державна програма розвитку державних підприємств "Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О. М. Макарова" і "Конструкторське бюро "Південне" імені М. К. Янгеля"До 2013 року від 10 квітня 2009 р. N 491. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/491-2009-п>] **24** Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні на 2011–2015 роки від 2 лютого 2011 р. N 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF>] **25** Державної програми розвитку компресорного та мембранного машинобудування на 2005 - 2014 роки від від 5 липня 2004 року N 833 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>] **26** Державної програми розвитку виробництва вітчизняних малолітражних дизельних двигунів та силових і енергетичних установок для агропромислового комплексу на 2006 - 2010 роки від від 7 червня 2006 р. N 798 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>] **27** Державна цільова програма розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки 2009-2011 від 7 травня 2008 р. № 439 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/439-2008-п>]

Розділ 3.2 Поетапна трансформація організаційної структури в умовах підприємств, які здійснюють наукові дослідження

Сьогодні, для багатьох вітчизняних підприємств мають місце проблеми організаційного характеру, пов'язані із закріпленням обов'язків, делегуванням повноважень та їх контролем, особливо в умовах високого рівня невизначеності, коли обов'язки і повноваження можуть бути закріплені тільки тимчасово, а сама організаційна структура є рухливою. Винятково актуальною дана проблема є для підприємств, які або спеціалізуються на наукових дослідженнях різного роду, або науковий пошук є частиною їх техніко-технологічного процесу.

Серед труднощів з яким стикаються вищеназвані підприємства можна виділити наступні:

- наявність диспропорції у проведенні наукових досліджень по трьом основним напрямкам технічного забезпечення виробництва: підготовка продукції, підготовка техніки та технологій, обслуговування виробництва. Зокрема, на більшості машинобудівних підприємств України спостерігається відносно менша зайнятість персоналу у підрозділах, які здійснюють наукові дослідження спрямовані на удосконалення методів організації і обслуговування виробництва у порівнянні із зайнятими в сфері досліджень підготовки виробництва нової продукції;
- низький рівень розробки механізмів створення комплексів науково-технічних підрозділів, планування їх діяльності, методів стимулювання персоналу, фінансування різних типів даних підрозділів;
- практичний досвід організації робіт, пов'язаних із науковим пошуком, свідчить про наявність на підприємствах такої проблеми, як дублювання цілого ряду допоміжних функцій дослідницьких та конструкторських підрозділів, наприклад роботи із стандартизації, інформатизації, тощо;
- на більшості підприємств спостерігається або абсолютна децентралізація, або надмірна централізація управління науково-технічними підрозділами. Так, 70-90% підрозділів, зайнятих у НДВКР на підприємствах машинобудівної галузі зосереджені у загальнозаводських структурах (конструкторському бюро, відділі головного технолога, головного енергетика, тощо);
- на сьогоднішній момент для вітчизняних підприємств характерною рисою є відсутність оптимальності у розподілі науково-технічного потенціалу по підрозділах зайнятих на різних стадіях процесу «дослідження – виробництво». На жаль, на підприємствах більшості галузей економіки

України спостерігається диспропорція в забезпеченні кадрами різних напрямів науково-дослідної роботи. Так, наприклад, чисельність робітників дослідно-експериментальних підрозділів, а також підрозділів які забезпечують впровадження засобів автоматизації виробничих процесів, в середньому складає лише 20-25% від чисельності працівників, які зайняті чистими НДР;

- дуже часто розмір підрозділів промислових підприємств, які виконують ті чи інші види НДВКР, менше мінімального розміру наукової групи, здатної ефективно виконувати весь комплекс робіт процесу «дослідження – виробництво». Наприклад середній розмір лабораторії на підприємствах сільськогосподарського машинобудування складає 7-10 осіб;
- у багатьох випадках характерних для вітчизняних підприємств, персонал який здійснює наукові дослідження не приймає участі в освоєнні тих чи інших новацій.

Для вирішення цих та ряду інших проблем організаційного характеру, які виникають в процесі управління науково-технічною діяльністю на промислових підприємствах, доцільним є розробка типових рекомендацій щодо формування організаційної структури управління.

Першою проблемою, яка потребує вирішення, є визначення ступеню самостійності системи підрозділів, які забезпечують науково-технічний розвиток на даному підприємстві.

В літературних джерелах найбільш часто пропонуються наступні два варіанти вирішення даної проблеми:

- цілком включити науково-технічні підрозділи у виробничу систему;
- підключити значну частину технічних підрозділів до вирішення науково-технічних проблем розвитку промислового підприємства.

Можемо вважати, що жоден з цих варіантів в сучасних умовах господарювання не можна визнати економічно виправданим: перший - з огляду на те, що регулювання поточного виробництва не вимагає безпосередньої участі науково-технічного персоналу, а другий - з огляду на те, що це може призвести до розосередження науково-технічного персоналу, зниження ефективності НДВКР в цілому.

Вважаємо, що набагато більш ефективним способом вирішення аналізованої проблеми може стати виділення невеликої групи підрозділів, які здійснюють НДВКР, у відносно самостійну структурну одиницю промислового підприємства. Більш того, в тих випадках, коли проектно-конструкторські бюро промислових підприємств власними силами здійснюють заходи щодо підготовки технічного переозброєння виробництва, ми вважаємо за доцільне наділити їх правами відповідальних розробників документації і прирівняти за статусом і юридичним повноваженням до проектних організацій. На нашу думку, доцільно зберігати певну господарську самостійність підрозділів промислового підприємства, що займаються науково-дослідницькою діяльністю, зокрема, виділити їм власний розрахунковий або поточний рахунок для забезпечення господарських зв'язків зі сторонніми науковими організаціями, галузевими НДІ та іншими підприємствами.

Певна ступінь самостійності вказаних підрозділів дозволить їм сформувати власну структуру управління, адекватну їх специфічним особливостям, виконувати ряд НДВКР для сторонніх конструкторських організацій чи підприємств за господарськими договорами.

Однак, безумовно, не можна не враховувати, що відносне економічне відокремлення має бути в обов'язковому порядку підкріплено організаційним відокремленням.

Відносне економічне відокремлення і комплексність завдань, що вирішуються науково-дослідними підрозділами промислових підприємств, обумовлюють можливість утворення типової організаційної форми виробничого сектора науки як структурної одиниці, незалежної від поточного виробництва. Тобто вирішення проблеми пов'язано із удосконаленням організаційної структури управління шляхом її адаптації внутрішньо та зовнішньо організаційним процесам.

Організаційна структура управління (ОСУ) – це є сукупність спеціалізованих функціональних підрозділів, взаємопов'язаних в процесі обґрунтування, виробітку та реалізації управлінських рішень [<http://www.businessstudio.ru/procedures/glossary/orgstructure>].

В управлінській науці склались три основні типи організаційних структур: лінійна, функціональна та змішана. Найбільшого розповсюдження набула саме змішана, або лінійно-функціональна (рисунки 3.2.1), яка несе в собі і лінійні, і функціональні ознаки на основі яких моделюється, відповідно до потреб організації, її спрямованість. Спрямованість змішаної структури набула таких основних форм: зорієнтована на процес (продукт), зорієнтована на споживача, зорієнтована на регіон. Для даних форм організаційної структури характерним є дотримання наступного принципу – формування підрозділів повинно чітко відповідати його належності, а саме належності процесу (продукту), споживачу, регіону, або їхнім категоріям.

Історично склалося, що саме змішана організаційна структура є домінуючою серед українських підприємств, оскільки при побудові підприємства повинен виконуватися головний принцип управління: чітка ієрархічність, разом із тим поділ повноважень відповідно до функцій організації – фінансової, маркетингової та виробничої, позитивно зарекомендував себе в умовах функціонування більшості організацій не тільки в Україні, але в світі в цілому. Також для змішаних структур управління є характерним дотримання принципів раціональної бюрократії [11], а саме:

- принцип розподілу праці на окремі функції та спеціалізація працівників відповідно до виконуваних робіт;
- принцип відповідності повноважень й відповідальності робітників місцю в управлінській ієрархії;
- принцип ієрархічності рівнів управління, при котрому кожен нижчестоящий рівень контролюється вищестоящим та підпорядковується йому;
- принцип формалізації та стандартизації діяльності, який забезпечує однорідність виконання робітниками своїх зобов'язань та скоординованість

різних завдань;

- принцип знеособлення виконання робітниками своїх функцій;
- принцип кваліфікаційного відбору, у відповідності із котрим найм та звільнення відбувається у строгій відповідності до кваліфікаційних вимог.



Рисунок 3.2.1 Класичний вигляд лінійно-функціональної структури управління

Проте змішана ОСУ підходить не всім організаціям. Так, наприклад, підприємствам сфокусованим на видах діяльності із короткотривалим періодом виконання та високою частотою зміни робіт доцільніше використовувати адаптивну ОСУ проектного типу, оскільки вона є більш гнучкою та більш пристосованою до сучасних умов.

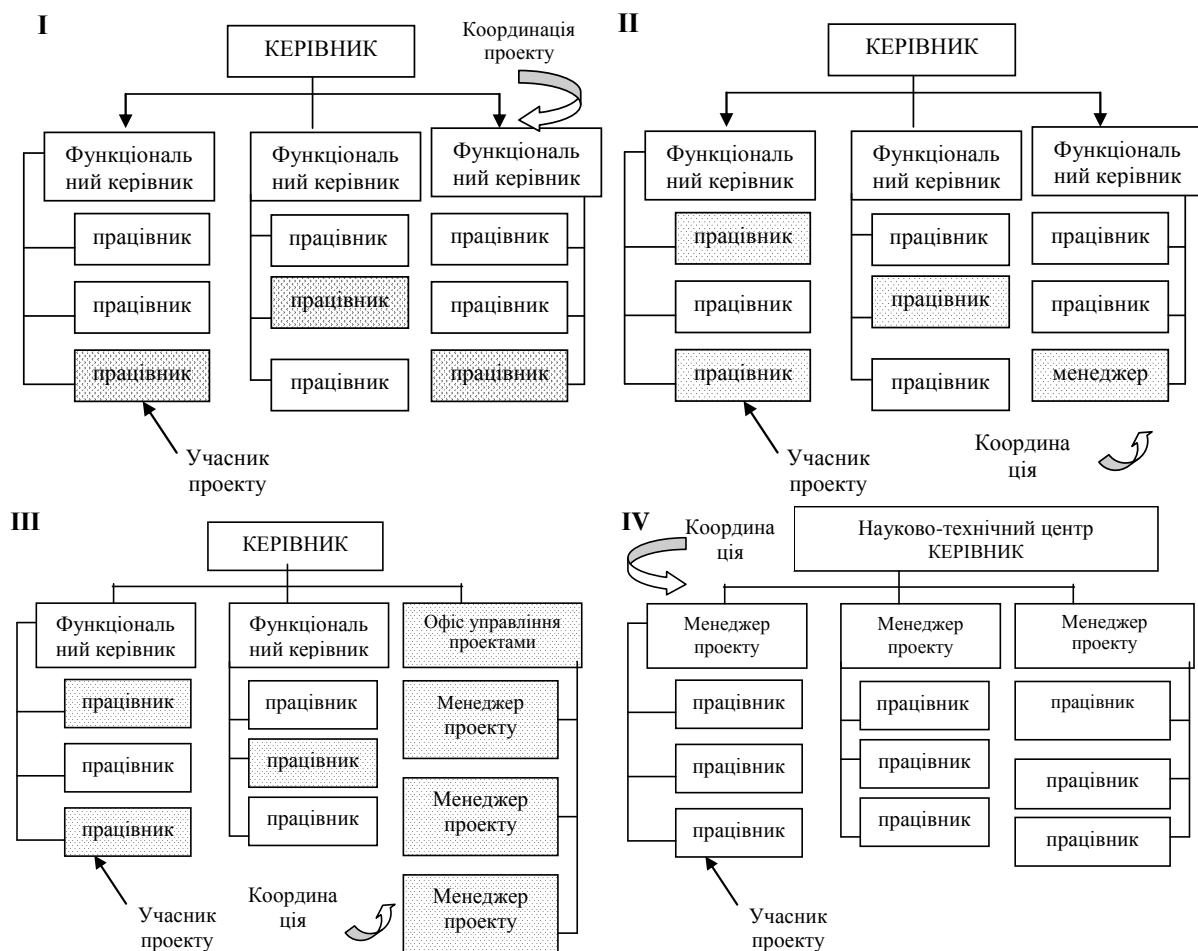
Загальними недоліками змішаної оргструктури стосовно її використання в умовах організацій, які спеціалізуються на наукових дослідженнях, можна виділити наступні:

- низький рівень гнучкості та пристосованості до умов зовнішнього середовища, їх невизначеності, змінності;
- велика кількість рівнів управління між робітниками які відповідають за кінцевий продукт та особою яка відповідає за прийняття рішень, яка не завжди є виправданою;
- критерії ефективності та якості роботи підрозділів та робіт окремих робітників в цілому дуже різні та часто є взаємовиключними;
- в роботі керівників майже всіх рівнів управління вирішення оперативних проблем домінує над проектуванням стратегічних завдань;
- значне перенавантаження керівників вищої ланки управління;
- наявність проблем пов'язаних із відповідальністю за кінцевий результат виконавцями різних окремих частин цілого та інші.

Не дивлячись на певні недоліки, змішана структура є у більшій мірі ефективною в умовах валової економіки, коли випущена продукція буде майже із стовідсотковою вірогідністю куплена споживачем. Але в умовах кризової економіки, не маючи великих ресурсів та необмежених ринків збуту,

ефективність функціональної організаційної структури знижується. Особливо ця проблема відчувається на промислових підприємствах, оскільки наукові дослідження здебільшого відбуваються в рамках окремих проектів, учасники яких можуть бути як працівниками на постійній основі, так і на тимчасовій. Отже, ми вважаємо, що в межах підрозділів, які зайняті в наукових дослідженнях доцільно використовувати будь-яку із адаптивних ОСУ.

На рисунку 3.2.2 запропонована поетапна трансформація лінійно-функціональної ОСУ в адаптивну проектного типу.



I – лінійно-функціональна ОСУ, II – слабка матриця, III – збалансована матриця, IV – проектна структура

Рисунок 3.2.2 Поетапна трансформація змішаної ОСУ в проектну [7]

Вважаємо, що поетапна трансформація буде нести в собі ряд переваг для підприємств, серед яких основним є те, що підприємство може залишатись на будь-якому етапі трансформації стільки часу, скільки даний перехід буде ефективним.

На першій схемі рисунку 3.2.2 I відображена типова функціональна схема організації наукових досліджень. Як ми бачимо, в кожному функціональному підрозділі виділяється щонайменше один працівник, який наділяється повноваженнями учасника проекту. В умовах функціональної організації такий працівник повинен бути звільнений від основних обов'язків і наділений

новими. При цьому він залишається працювати у тому ж самому підрозділі, і підпорядкування відбувається через функціонального керівника. Основні функціональні повноваження такого робітника розподіляються між іншими працівниками підрозділу. Ефективність такої організації наукових досліджень має певні умови. Тобто, у випадках, коли наукові дослідження носять не системний характер, не є фундаментальними, прикладними або пошуковими, а виключно випробувально-конструкторськими, мають на меті в основному отримати певні, не значні удосконалення виробничого або техніко-технологічного процесу, самого продукту або матеріалів з якого він виробляється, - у такому разі організація наукових досліджень за такою схемою може бути виправданою. Проте, для промислових підприємств характерною є інша ситуація в якій наукові дослідження є постійною та невідокремленою частиною виробничого ланцюгу. Отже, потрібен інший підхід.

На другій схемі рисунку 3.2.2 II запропоновано почати трансформацію із слабкої матриці, тобто з виокремлення однієї штатної одиниці функціонального підрозділу в керівника наукового проекту, який буде наділений повноваженнями координації діяльності інших учасників проекту – працівників других функціональних підрозділів.

Така схема трансформації – поступова, дозволить набагато ефективніше уникати супротив й конфлікти в організації, які виникають через впровадження новацій в стиль, характер та організацію роботи, і можуть бути сприйняті працівниками вкрай негативно. Поступова ж трансформація дозволить працівникам звикнути до змін, зрозуміти й прийняти нові умови роботи. До того ж, при слабкій матриці керівники науково-дослідних підрозділів мають змогу оцінити працездатність працівників, яким делеговані роботи з наукового пошуку, їх кваліфікацію та здібності, і вже після цього приймати рішення щодо остаточного включення даних працівників в штат.

Третім кроком запропонованої трансформації рисунку 3.2.2 III є первинне виокремлення науково-дослідницького напрямку в самостійний функціональний підрозділ із адаптивною складовою – збалансована матриця. Адаптивність у даному випадку полягає в тому, що поряд із виокремленням окремого підрозділу, який функціонує на постійній основі, за ним тимчасово закріплюються певні працівники, які мають основні повноваження в інших підрозділах, але їм додатково делегуються повноваження із розробки науково-дослідних проектів. Таким чином ми маємо подвійне навантаження на працівників та подвійну сопідлеглість повноважень. Така організація може мати місце в умовах короткої тривалості робіт, додаткової мотивації та високої самоорганізації працівників, що на сьогоднішній момент дуже важко дотримати по ряду причин. По-перше, складно визначитись із періодом науково-дослідного проекту, особливо в умовах невизначеності, яка є характерною для вітчизняного господарюючого суб'єкта, по-друге, розраховувати на самоорганізацію працівників не слід, оскільки робочий патріотизм, відданість підприємствам не є характерним для українських робітників.

Збалансована матриця передбачає наявність функціональних керівників, які

закріплені за чітко сформульованими напрямками робіт відповідно до функцій організації, і поряд з ними виокремлюється підрозділ, в якому поєднується управління і виконання робіт за різними науковими напрямками. Головною ознакою збалансованої матриці є саме наявність функціональних керівників та адаптивної складової у формі подвійної сопідлеглості.

Для певної кількості організацій збалансована матриця є достатньо прийнятною, особливо в умовах обмеженої кількості працівників, ресурсів та часу. В інших випадках, які є характерними для великих промислових підприємств, що прагнуть до розвитку власної науково-технічної сфери, збалансованої матриці недостатньо. Для них, більш прийнятним є продовження трансформації організаційної структури в класичну проектну з одночасним виокремленням науково-технічного блоку робіт в окрему структуру – науково-технічний центр (рисунк 3.2.2 IV).

Ми пропонуємо вважати узагальнюючою організаційною формою науково-технічного сектору промислових підприємств науково-технічний центр (НТЦ) [5]. Формування організаційної структури НТЦ покликане забезпечити структурне поєднання науково-технічного розвитку, технічного забезпечення створення інноваційної продукції та її виробництва. НТЦ є програмно-цільовою структурою підприємства, виділення якої, поряд із створенням центрів відповідальності, є однією з найбільш прогресивних тенденцій сучасного управлінського контролінгу. Принцип програмно-цільового управління доцільно використовувати не тільки при НТЦ, але і при створенні організаційної структури всього підприємства за рахунок утворення цільових програмних підсистем управління, наприклад, щодо підвищення якості продукції, збільшення рівня механізації та автоматизації виробництва й інше.

Універсальний характер такої організаційної форми як науково-технічний центр промислового підприємства не передбачає обов'язковості і незмінності складу і структури цієї форми абсолютно для всіх типів підприємств, оскільки всі вони істотно розрізняються за масштабами діяльності, виробничим умовам, приналежності до різних галузей, серійності виробництва і пр. Однак, на нашу думку, єдиними мають бути принципи формування організаційної структури НТЦ, головними з яких є:

1. Принцип відносного організаційно-господарського відокремлення НТЦ в рамках підприємства.
2. Принцип комплексного підходу до виконання завдання науково-технічного розвитку власного виробництва.
3. Принцип концентрації функцій з виконання стадій і етапів процесу «дослідження - виробництво - застосування нової техніки».
4. Принцип відповідності структури НТЦ типу виробництва за критерієм серійності.
5. Принцип пропорційності блоків підрозділів, що виконують науково-технічні функції на окремих стадіях процесу «дослідження - виробництво - застосування нової техніки».

Ці принципи дають чіткі орієнтири при формуванні організаційної структури НТЦ, а також системи науково-технічних підрозділів в рамках НТЦ.

На двох останніх із зазначених вище принципів формування НТЦ ми вважаємо за доцільне зупинитися докладніше.

Принцип відповідності структури НТЦ типу виробництва передбачає, що варіанти організаційної структури НТЦ повинні суттєво відрізнятися в залежності від визначеного критерію. Саме виходячи з нього слід визначати, які науково-технічні підрозділи включати до складу НТЦ, ті які виконують тільки НДР, або ті, які ведуть науковий пошук в межах всього комплексу НДВКР, ті які займаються науково-технічною діяльністю на протязі всього процесу від початку досліджень до моменту введення нової продукції у виробництво, або ті які забезпечують ще і науково-технічну підтримку процесу використання новоствореного продукту, виведення його на ринок?

Традиційно виділяють три типи виробництва – одиничне, серійне і масове. Кожен тип має свої умови і характеристики, а також організацію технологічного та виробничого процесів. Для багатьох підприємств характерним є поєднання типів виробництва у відповідності до того чи іншого продуктового портфелю.

Для одиничного типу виробництва описане вище виділення всієї сукупності підрозділів, котрі виконують роботи по створенню та освоєнню нової техніки, не завжди не тільки можливо, але й доцільно. Одиничне виробництво є найбільш трудомістким з точки зору практично всіх технологічних процесів віднесених до виробничого циклу, в тому числі і науково-дослідні та випробувально-конструкторські роботи. В умовах одиничного виробництва, найчастіше при дослідному виготовленні продукції, використовується те саме унікальне обладнання, що і при її серійному випуску, тому відділення розробників нового обладнання від інженерів і техніків, які доопрацьовуватимуть її промисловий зразок, на практиці, як правило, неможливо.

Підприємства з одиничним типом виробництва, які вступили в об'єднання з іншими аналогічними підприємствами, традиційно створюють на основі цих об'єднань, свого роду дослідні заводи. Тільки вже в рамках цих нових промислових підприємств (а не кожного окремо взятого одиничного підприємства такого типу) доцільно виділяти науково-технічний центр окремо.

Якщо ж підприємства з одиничним типом виробництва з якихось причин (унікальне обладнання, наявність елементів секретності, відсутність технологічних можливостей й ін.) не можуть створювати об'єднання з іншими підприємствами аналогічного типу виробництва по серійності, то НТЦ слід створювати на окремо взятому підприємстві. Особливістю НТЦ в даному випадку буде реалізація науково-технічних функцій на всіх стадіях процесу «дослідження - виробництво - застосування нової техніки», а саме: науково-дослідні роботи, розробка нової продукції, її освоєння, застосування нової техніки, технології або методів управління.

Другий тип виробництва за критерієм серійності - це середньо серійне виробництво, яке додатково поділяють на дрібносерійне, серійне та крупносерійне. На підприємствах такого типу доцільно виділення окремого науково-технічного центру, який би містив у своїй структурі науково-технічні

служби та служби освоєння виробництва. Функції з науково-технічного забезпечення процесу, застосування створеного продукту або технології, а також виведення його на ринок, повинні залишитися поза компетентності науково-технічного центру, їх слід доручити відділам маркетингу, збуту, рекламному відділу та іншим.

В даному випадку в науково-технічному центрі будуть зосереджені всі дослідники, конструктори та інші працівники, які здійснюють НДВКР і роботи по освоєнню нової продукції. Слід підкреслити, що організація НТЦ в даному випадку досить складна і може призвести до збільшення загальної чисельності інженерно-технічних працівників, тому такий варіант організації НТЦ доцільний при регулярному проведенні розробок складної продукції з високим ступенем новизни.

Для визначеного типу науково-технічного центру науково-технічні відділи, конструкторські бюро, підрозділи, які займаються дослідним виробництвом, служби, виконують НДВКР, пов'язані із освоєнням інноваційних продуктів, виявляються функціонально відокремленими від підрозділів, котрі здійснюють роботи пов'язані із поліпшенням якості продукції та інших напрямків технічного розвитку виробництва. Тому функції з керівництва таким НТЦ доцільно покласти на людину, яка при традиційній організаційній структурі промислових підприємств виконувала або функції заступника директора підприємства з науки, або функції начальника науково-дослідного відділу (конструкторського бюро). Якщо ж аналізоване підприємство працює в галузі яка демонструє досить високі темпи розвитку, в рамках своєї виробничої діяльності здійснює часту зміну моделей продукції, то в рамках НТЦ повинна вирішуватися задача по науково-технічному забезпеченню докорінної модернізації техніки, яка вимагає включення в його організаційну структуру відділу головного конструктора.

Слід враховувати, той факт що існують особливості в організації НТЦ відповідно до видів серійного виробництва. Оскільки дрібносерійне ближче до одиничного типу виробництва, а крупносерійне - до масового, то логічно організовувати підрозділи наукового пошуку відповідно до вимог тих типів виробництва до яких є наближеність.

Третій тип виробництва за критерієм серійності - це масове виробництво. На підприємствах з крупносерійним й масовим виробництвом функції науково-технічного центру повинні бути ще більш вузькоспеціалізованими, включати тільки дві стадії процесу «дослідження - виробництво - застосування нової техніки», а саме: науково-дослідні роботи та розробку нової продукції.

На підприємствах такого типу виробництва функції освоєння набувають, як правило, більш масштабний характер, у зв'язку з чим доцільно виділити їх з науково-технічного центру та організовувати для їх здійснення самостійний підрозділ (або включити їх в такі служби як, наприклад, відділ головного механіка або відділ головного технолога).

В умовах крупносерійного або масового виробництва, коли створення як інноваційної, так і освоєної раніше продукції вимагає складної конструкторсько-технологічної підготовки, виготовлення значної кількості

спеціального інноваційного обладнання, установки механізованих або автоматизованих ліній. Ми вважаємо за доцільне об'єднати відділи головного конструктора, головного технолога, головного механіка та центральну аналітичну лабораторію (якщо таке передбачено організаційною структурою) і сформувані на основі цього об'єднання окремі функціональні підрозділи, паралельно з науково-технічним центром.

Зв'язок функцій науково-технічного центру з типами виробництва відображені на рисунку 3.2.3.

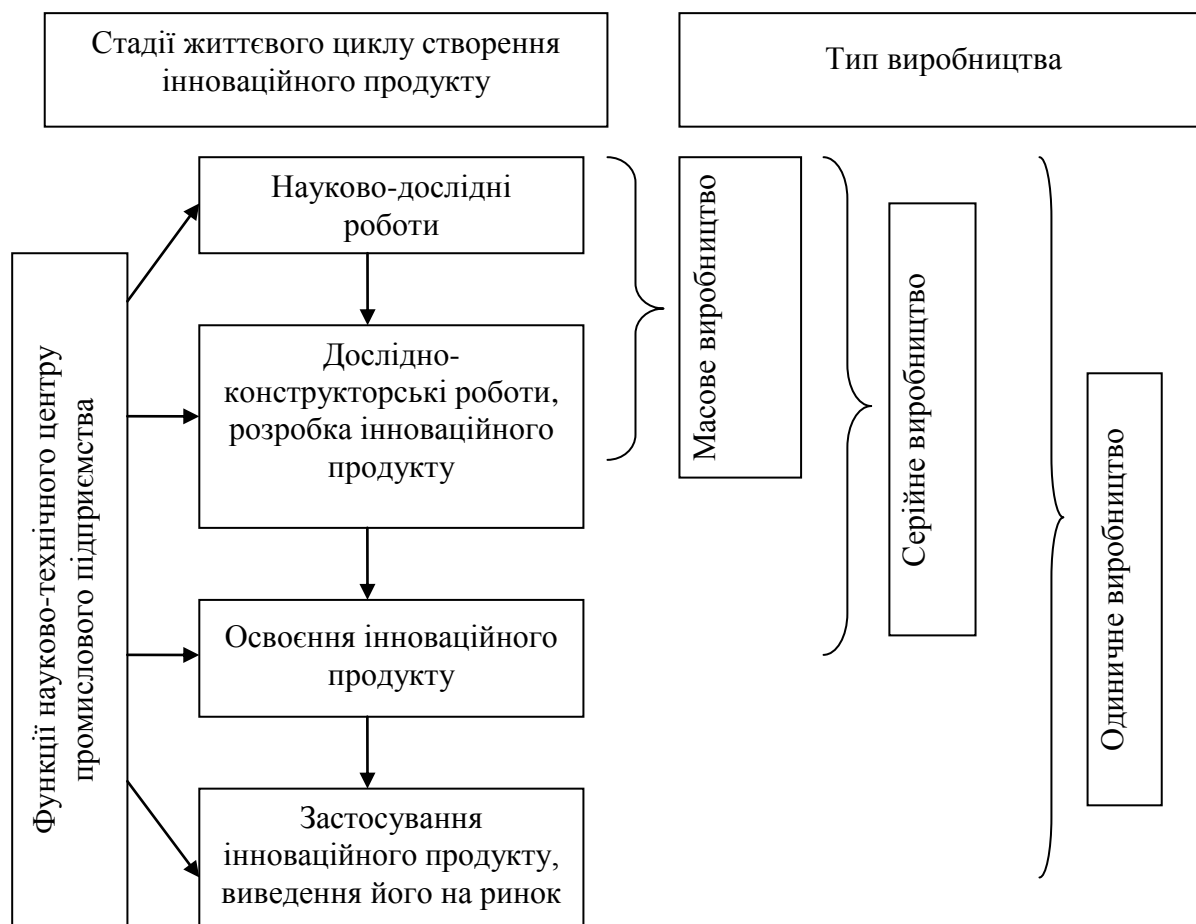


Рисунок 3.2.3 Визначення функцій науково-технічного центру підприємства в залежності від типу виробництва

Такий підхід до формування організаційної структури пов'язаний із тим, що основне призначення даних підрозділів полягає в здійсненні організаційних процедур, аналізі, оперативному контролі і виконанні ряду інших функцій, пов'язаних з поточним виробництвом. Всі науково-технічні функції, виконувані даними відділами, доцільно передати науково-технічному центру. Технічно це слід здійснити так, щоб з ряду служб і відділів (головного конструктора, технолога, механіка та ін.) одна частина підрозділів увійшла до складу відповідних блоків НТЦ, а інша - в підсистему технічного забезпечення виробництва, що знаходиться під керівництвом, наприклад, головного інженера. У разі, коли при конструкторській розробці і виробництві інноваційної техніки виникає потреба в одному і тому ж, нерідко унікальному,

обладнанні, досвідчена база може бути частиною (ділянкою, цехом) основного виробництва і входити до комплексу науково-технічних підрозділів.

Функції з науково-технічного забезпечення процесу застосування нової техніки, технології або методів управління, а також виведення їх на ринок, як і у випадку серійного виробництва, слід доручити відділам маркетингу, збуту, рекламному відділу та іншим.

Слід зазначити, що при формуванні організаційної структури науково-технічного центру промислового підприємства необхідно попередньо розробити декілька її варіантів, а потім зіставити їх між собою з урахуванням змін функцій і підпорядкованості груп або окремих науково-дослідних, конструкторських і інших підрозділів, так як багато які з них, з ряду причин, не можуть бути однозначно віднесені до певного структурного елементу організаційної структури або передані в підпорядкування певній посадовій особі, виконуючи ряд специфічних функцій, властивих тільки конкретному підприємству. Раціональність сформованої організаційної структури НТЦ може бути оцінена за критерієм тривалості процесу «освоєння - виробництво». При цьому недостатньо визначати середню тривалість даного процесу, слід використовувати оцінки граничної тривалості - максимальної і мінімальної. Дані граничні оцінки набувають особливої актуальності у зв'язку із тим, що в умовах високих темпів науково-технічного прогресу значна частина розробок морально застаріває вже в процесі розробки по причині більшої тенденції зближення строків зміни технічних рішень і моделей техніки.

У загальних рисах методика визначення граничної тривалості процесу «освоєння - виробництво» ґрунтується на двох основних положеннях: забезпеченні синхронності ланок процесу створення, освоєння і виробництва нової техніки (тобто оцінці терміну морального зносу другого роду), а також обліку так званих «порогів» при зростанні виробництва з урахуванням заміни моделей техніки (тобто оцінці термінів досягнення цих порогів). Наприклад, поріг підвищення витрат праці визначається тим, що до тих пір, поки питома вага інноваційної техніки не досягне досить високого рівня, витрати праці, що припадають на одиницю техніки, в середньому будуть більше тих, які були при виробництві старої техніки (даний поріг за часом зазвичай збігається з моментом морального зносу старої техніки).

Ще одним надзвичайно важливим моментом формування організаційної структури є визначення її оптимального розміру, що може бути здійснено трьома основними способами:

- за допомогою експертних оцінок (визначення чисельності персоналу, зайнятого в підрозділах НТЦ, з урахуванням наукоємності галузі);
- за допомогою дослідно-статистичного методу (визначення бюджету витрат, пов'язаних з роботою НТЦ, на підставі дослідно-статистичного визначення оптимального числа заходів по відновленню продукції і технології. Для цього можна застосовувати прямий рахунок або враховувати середнє число заходів на рік (наприклад, число моделей нової продукції, які випускаються на обліковий період часу і середню трудомісткість їх створення та освоєння);

- за допомогою аналітичного методу (складання рівняння регресії, що зв'язує показники розміру НТЦ з показниками науково-технічного та техніко-економічного рівня виробництва).

При визначенні раціонального розміру НТЦ підприємства необхідно врахувати, що певні НДВКР можуть проводитись сторонніми організаціями на замовлення даного підприємства, інші - здійснюватись в рамках НТЦ не для впровадження у виробничий процес даного підприємства, а для використання сторонніми споживачами.

Визначення оптимальних пропорцій структурних блоків НТЦ представляють собою досить складну науково-методичну задачу, яка може бути вирішеною в наступній послідовності:

1. Детальний опис функцій кожного структурного підрозділу НТЦ.

2. Виявлення взаємозв'язків між структурними підрозділами НТЦ, які виникають в процесі виконання робіт за стадіями циклу «дослідження - виробництво».

3. Виявлення факторів і резервів забезпечення безперервності процесу «дослідження - виробництво» шляхом анкетування співробітників, зайнятих у науково-технічних роботах на підприємстві, або проведення експертизи із залученням зовнішніх експертів.

4. Складання схематичного зображення відповідності блоків підрозділів або груп науково-технічного персоналу, і робіт по стадіях процесу «освоєння - виробництво».

5. Прогнозування співвідношення чисельності працюючих по блоках підрозділів у відповідності із схемою відповідності блоків підрозділів або груп науково-технічного персоналу і робіт по стадіях процесу «освоєння - виробництво». Критерієм раціональності співвідношень чисельності працюючих може бути забезпечення безперервності процесу «дослідження - виробництво» з урахуванням можливого паралельного здійснення ряду стадій і етапів даного процесу, відсутність перерв між стадіями, невиправданого збільшення їх тривалості.

6. Калькулювання витрат по структурних підрозділах НТЦ залежно від вартості виконуваних ними робіт.

7. Прогноз раціональності співвідношень структурних блоків НТЦ і прогнозованої чисельності працюючих в кожному блоці та потенційного бюджету витрат кожного блоку. Процедура здійснення даного прогнозу, а також вибір критерію оптимальності являє собою досить складну науково-методичну задачу. Зокрема, в якості критеріїв оптимальності, при визначенні раціонального співвідношення структурних блоків НТЦ можна використовувати:

- обсяги робіт що виконуються кожним структурним підрозділом НТЦ, і продуктивність працівників цих підрозділів, які піддаються нормуванню (на основі всебічного анкетного аналізу факторів і резервів забезпечення неперервності процесу «дослідження - виробництво»);
- сумарна тривалість процесу «дослідження - виробництво» (з урахуванням функціональних взаємозалежностей між суміжними стадіями);

- тривалість перерв між стадіями процесу «дослідження - виробництво» (з урахуванням функціональних взаємозалежностей між суміжними стадіями);
- відношення розміру кожного підрозділу НТЦ до оптимального розміру якогось виробничого підрозділу, прийнятого за базу, або до розміру науково-дослідного блоку.

8. Проведення експертизи з метою з'ясування ступеню оптимальності отриманих пропорцій структурних блоків НТЦ.

Отже, запропонована схема поетапної трансформації організаційної структури несе в собі ряд переваг, серед яких окремо можна виділити наступні:

- підприємство само вирішує період здійснення трансформації та може залишати структуру на перехідних фазах стільки часу, скільки цього потребує, і, навіть, може прийняти будь яку перехідну фазу за основу організації, якщо цього вимагає логіка виробничого процесу;
- підхід поетапної трансформації враховує особливості людських відносин, які виникають в процесі робіт наукового пошуку та дозволяють уникати внутрішньо організаційних конфліктів, опору змінам та інше;
- дозволяє забезпечувати оптимальний розподіл кадрів, задіяних в сфері науково-технічного пошуку відповідно до характеру та особливостей виконуваних окремим співробітником робіт;
- враховує особливості організації науково-дослідних робіт в умовах різних типів виробництва, що є особливо важливим в сучасних умовах;
- сприяє вирішенню перспективних завдань науково-технічного розвитку дозволяючи одночасно прискорювати вирішення різнорідних науково-дослідних та випробувально-конструкторських завдань, які виконуються з різними горизонтами планування;
- трансформація в кінцеву фазу з наступним створенням НТЦ дає можливість забезпечити комплексний підхід до науково-технічного розвитку підприємства. Це дозволить отримати більш високий економічний ефект за рахунок охоплення всіх сторін виробничої та невиробничої діяльності підприємства з врахуванням специфіки його структурних одиниць, а також скорочення періоду освоєння виробництва.

Відносне економічне відособлення науково-дослідних підрозділів наділяє підприємство незалежністю від проблем, які виникають в інших секторах його економічного та соціального розвитку, створює умови для більш ефективного управління науковим пошуком, дозволяє більш гнучко реагувати на виклики зовнішнього середовища, може бути застосовано для будь-яких підприємств та організацій.

Література: 1 Бутакова, Т.Ю. Комплексный подход к определению и сущности организационной структуры [Текст] : Т.Ю. Бутакова // Управление в страховой компании. – 2007. – № 2. – С. 80-86. 2 Ведякова, И. Корпорация как система управления [Текст] : И. Ведякова // Финансовая газета. – 2006. – № 33. – С. 38-40. 3 Вершигора, Е.Е. Менеджмент [Текст] : учебное пособие / Е.Е. Вершигора. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 432 с. 4 Виханский, О.С. Менеджмент [Текст] : учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Экономистъ, 2006. – 670 с. 5 Гончаренко, Т. П. Управління науково-технічним потенціалом промислового підприємства в умовах глобальної конкуренції [Текст] : дис.

канд. економ. наук : спец. 08. 02. 02 – економіка та управління науково-технічним прогресом / Тетяна Петрівна Гончаренко : Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". - Суми : [Б. В.], 2006. - 192 с.

6 Гончаренко Т.П. Сучасний погляд на прийняття стратегічних управлінських рішень із координації науково-технічної діяльності промислового підприємства [Текст] / Т.П. Гончаренко // „Економіка: проблеми теорії та практики управління”. - Дніпропетровськ.: 2005. – С.790-799

7 Гончаренко Т.П. Трансформація функціональної організаційної структури в проектну в умовах організацій, що спеціалізуються на інформаційному бізнесі [Текст] / Т.П. Гончаренко. – VII Miedzynarodowa naukowí-praktyczna konferencji «Europejska nauka XXI powieka – 2011» [Текст] // Materiały VII Miedzynarodowej naukowí-praktycznej konferencji «Europejska nauka XXI powieka – 2011». Volume 4. Ekonomiczne nauki.: Przemysl. Nauka i studia – 96 str. – S. 8-10

8 Горемыкин В.А. Планирование на предприятии [Текст] : учебник / В.А. Горемыкин. – М.: Академический Проект, 2006. – 528 с.

9 Кабушкин, Н.И. Основы менеджмента [Текст] : учебное пособие / Н.И. Кабушкин. – М.: Новое знание, 2004. – 336 с.

10 Козловский, В.А. Производственный менеджмент [Текст] : учебник / В.А. Козловский. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 574 с.

11 Мескон М. Основы менеджмента [Текст] : ученик / М.Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури . - Пер. с англ. — М.: Дело, 1997. — 704с.

12 Мошкина, Т. Многоликая структура [Текст] : Т. Мошкина // Управление персоналом. – 2007. – № 12. – С. 38-42.

13 Переверзев М.П., Менеджмент [Текст] : учебник для вузов по экон. и упр. специальностям / М.П. Переверзев, Н.А. Шайденко, Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2004.– 288 с.

14 Поршнев А.Г. Управление организацией [Текст] : учебник / А.Г. Поршнев, З.П. Румянцева, Н.А. Саломатина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 716 с.

15 Смольянинова, М.В. Создаем новое внутреннее структурное подразделение в организации [Текст] : М.В. Смольянинова // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. – 2007. – № 8. – С.25-31.

16 Структура в кулаке: создание эффективной организации / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.: ил.

17 Уколов, В.Ф. Теория управления [Текст] : учебник для вузов / В.Ф. Уколов, А.М. Масс, И.К. Быстряков. – 2-е изд., доп. – М.: Экономика, 2004. – 656 с.

18 Хусаинов, М.Ф. Модель развития организационной структуры управления [Текст] : М.Ф. Хусаинов // Управление персоналом. – 2007. – № 5. – С. 14-19.

19 Хусаинов, М.Ф. Развитие организационной структуры управления [Текст] : М.Ф. Хусаинов // Стандарты и качество. – 2007. – № 7. – С. 70-71.

Розділ 3.3 Організаційний розвиток та організаційні зміни: взаємозв'язок понять

Одна з характерних особливостей функціонування і успішного розвитку організацій в сучасних умовах - це стан перманентних структурних і функціональних змін, інновацій, які дозволяють успішно адаптуватися до постійно змінних умов зовнішнього середовища. Більшість вітчизняних підприємств і організацій за останніх 10-15 років в своєму розвитку провели ряд організаційних змін: зміна форми власності (приватизація), структурні зміни (реструктуризація), злиття і поглинання (реорганізації, як слідство рейдерських атак) або ж просто скорочення персоналу.

Розвиток організації в сучасному світі - одна з основних проблем менеджменту. Історія організаційного розвитку, це історія спроб організацій наздогнати світ, що змінюється, зробитися успішнішими і ефективнішими услід за змінами, що відбуваються на ринку. На протязі майже ста років йде напрацювання методів і підходів, які дозволили б організації швидко адаптуватися до змін. В світі на сучасному етапі, організація повинна зуміти побудувати у себе технологію організаційного розвитку через створення системи організаційного навчання безпосередньо в рамках виробничої діяльності на робочих місцях.

Питання розвитку в тій чи іншій мірі відображені в значній частині робіт по економіці і управлінню. Заслуговують на увагу роботи: Р. Акоффа, І. Ансоффа, Д.М. Гвішиані, К. Голоктєєва, Е.М. Короткова, Б.З. Мільнера, А.І. Прігожина, Е.О. Смірнова, М.П. Тодаро, О.М. Тридіда, В.В. Щербини, О.М. Ястремської. Кожен з авторів пропонує своє визначення і концепцію розвитку підприємства, засновану на врахуванні впливу на підприємство чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Так Е.М. Коротков розглядає розвиток як «сукупність змін, ведучих до появи нової якості і зміцнюючих життєстійкість системи, її здатність чинити опір руйнівним діям зовнішнього середовища» [1, с. 296]. На думку Р. Акоффа розвиток є «здобуття потенціалу для поліпшення» [2, с. 64]. Д.М. Гвішиані розглядає розвиток як «постійне, необоротне, якісне перетворення об'єктів» [3, с. 64]. Н.А. Давтян представляє розвиток у вигляді «специфічного інтегруючого локальні зміни процесу, який характеризується складним, необоротним, закономірним, стрибкоподібним характером» [4, с. 78]. М.П. Тодаро розуміє під розвитком «багатовимірний процес, що включає реорганізацію і переорієнтацію економічної і соціальної системи» [5, с. 77]. А.В. Кацура у вигляді результату розвитку бачить нову главу індивідуальної історії розвитку об'єкту, системи [6, с. 22]. І.Б. Новік говорить про розвиток як про «процес, систему вибору в ході можливих альтернатив» [7, с. 16].

Активізація інтересу до організаційного розвитку та організаційних змін у

60-70 рр. XX сторіччя пов'язана з початком соціальних програм на користь робітників.

Виділимо три найбільш сталих підходи в трактуванні терміну «організаційний розвиток» (*organization development*). Згідно з першим, йдеться про природний процес якісних змін в організації похідних від її віку [Starbuck, 1965, р. 31]. Інші вважають, що розвиток пов'язаний з такими змінами, які сприяють зростанню чисельності персоналу або збільшенню розмірів організації і визначаються нововведеннями [Child, Kieser, 1981, р. 28]. А треті вважають, що організаційний розвиток – це складна освітня стратегія, розрахована на зміну соціальних стосунків, поглядів людей і структури організації з метою поліпшення її адаптації до вимог технології і ринку [Bennis, 1969, р. 2].

Організаційний розвиток (ОР) визначається У. Френчем і С. Беллом як довготривала робота по удосконаленню процесів вирішення проблем і оновлення в організації напряму ефективнішого спільного регулювання культурних постулатів організації при особливій увазі до культури усередині формальних робочих груп застосовуючи теорію і технологію прикладної науки про поведінку, включаючи дослідження дією.

Інтерес до організаційного розвитку і організаційних змін в літературі (Т. Парсонс, 1964; А. Гоулднер, 1963; Е. Гофман, 1961; А. Етционі, 1964, і ін.) [8, 9, 10] обґрунтовується положенням про те, що взаємодія окремої особи і суспільної системи неминуче пов'язана з напруженістю, яка може привести або до дисфункції, або до конструктивного пристосування і змін. Зміни ведуть до напруженості, результатом якої не зрідка стає протиборство працівників, що переслідують свої інтереси. Дослідники, що розглядають проблеми організаційної стабільності і змін (Дж. Томпсон, 1967; Д. Кац і Р. Кан, 1966) [11, 12], встановили, що офіційні організації — це «відкриті системи», що функціонують як динамічні утворення, що знаходяться під впливом довкілля, в якому вони діють і до якої постійно пристосовуються, що означає їх мінливість та розвиток.

Важливим вкладом у вивчення організаційного розвитку дослідників даного напряму з'явилося відкриття цільової природи організації і визначення її суті, що розкривається в трьох аспектах: як штучного об'єднання інституційного характеру, що займає певне місце в суспільстві і призначеного для виконання більш менш ясно обкреслених функцій; як певній діяльності по організації, що включає розподіл функцій, налагодження зв'язків, координацію і т.д.; як характеристику міри впорядкованості соціального об'єкту.

У організацій можна виявити основний напрям в дослідженні проблем зв'язку організаційних змін та розвитку. Згідно йому активна роль в розвитку організації належить організаційним змінам. Особливо яскраве таке розуміння детермінованої організаційних змін знаходить, сучасна проблематика якої склалася багато в чому завдяки роботам А.І. Прігожіна, Н.І. Лапіна, В.С. Дудченко, Б.В. Сазонова і ін. [13, с.40-42].

Значний вклад у розвиток теорії організаційного розвитку внесли зарубіжні та українські вчені – економісти, соціологи, психологи, філософи, такі як:

Л. Астахова, П. Друкер, Г. Кунц, Л. Зайцева, Л. Карташова, В. Козлова, А. Сергєєва, В. Сідорова, Ю. Одегова, Я. Берсуцький, Д. Богиня, К. Ковальчук, Г.Одінцова, Л. Федулова, Ф. Махлуп, М. Хікс, М. Чумаченко, кожен з них має свою думку на рахунок проблеми поняття організаційного розвитку та організаційних змін, що з цього первинно, а що лише наслідок. Так П. Друкер та Г. Кунц вважають, що поняття організаційного розвитку попереднє і лише після розвитку підприємство починає змінюватися і виникає поняття організаційних змін. На відміну від П. Друкера та Г. Кунца, Ф. Махлуп та М. Хікс вважають, що організаційний розвиток більший ніж організаційні зміни, які є лише складовою частиною розвитку, їх також підтримують такі вчені як Ф. Гуіяр, Д. Дак та Д.Келли, на їхню думку організаційний розвиток більш важливий та глобальний для діяльності організації, але для нормального протікання розвитку потрібно використовувати більш дрібні перетворення, як організаційні зміни на кожному рівні компанії.

Організаційний розвиток є довгостроковою роботою по підвищенню здатності організації оновлювати себе, вирішувати виникаючі проблеми і швидко реагувати на зовнішні і внутрішні зміни. Особливо виділяється ефективне управління культурою організації, головним чином у формальних робочих групах, використання методик науки по поведінку. Саме з їх праць можна побачити, що С. Белл та У. Френч поняття організаційного розвитку та організаційних змін визначають як одне ціле, що немає значних розходжень, тобто ці поняття тотожні і невід'ємні [14].

В цілому під організаційним розвитком розуміють «процес позитивних якісних змін в організації, що зачіпає способи, засоби діяльності і взаємодії і що відбивається в трансформації організаційної структури» [15, с.129].

Сьогодні відбувається значно більше змін, ніж будь-коли раніше; їх кількість, швидкість та складність зростають постійно. Швидкість обміну інформацією і отримання нових знань зросла на початку ХХІ століття в декілька разів. На рівні підприємств також відбуваються суттєві зміни: нові технології, злиття, поглинання, розширення, нові політики та процедури, реорганізації, обов'язки та вимоги, що постійно змінюються.

Також слід зупинитися на понятті організаційні зміни. Існує безліч підходів до визначення «організаційних змін» як проблемної області і об'єкту управління. Перетворення організації між двома моментами часу, як вказує Ст. Барнетт і Дж. Керролл [16, с. 219], і процес руху від поточного стану до стану майбутньому, розділений перехідним процесом, як описують Дж. Харрінгтон, До. С. Есселінг, Хан Ван Німвеген і є організаційними змінами [17, с. 19]. Але на думку Е. Кемпбелла і К. Саммерса Лачса [18, с. 180] і Дж. А. Крістіансена організаційними змінами є створення нових організаційних форм і розвиток нових здібностей [19, с. 25]. А До. Фрайлінгер та І. Фішер [20, с. 73] в своїх роботах роблять наголос на людські ресурси та визначають організаційні зміни як зміну головних компонентів організації, а саме бачення, цілей, стратегій, технологій, внутрішніх структур, людських ресурсів, що описують в своїй роботі.

Організаційні зміни (*organizational changes*) обумовлені реакцією підприємства на розвиток оточуючого середовища (зв'язки, вимоги і

можливості). Організації, з одного боку, вимушені постійно пристосовуватися до середовища, в якому існують, з іншого боку, самі генерують зміни в зовнішньому середовищі, розробляючи і випускаючи на ринок нові товари і технології, які починають домінувати і знаходять широке поширення. Організаційні зміни зачіпають такі аспекти діяльності підприємства як зміна структури; завдання; технології виробництва і управління; організаційну культуру; персонал; ефективність роботи організації; діловий імідж підприємства. З точки зору Мільнера Б.З., планові організаційні зміни є такими, що мають намір і здійснюються людьми усередині організації (або спеціально запрошеними для цієї мети). По суті, вони є інноваціями, хоча термін цей використовується для позначення змін в технології (процес інновацій) і новій продукції (продукт інновацій). Тому не слід проводити диференціацію між зміною і інновацією” [21, с.27].

Тобто нині немає однозначного розуміння та трактування понять організаційного розвитку та організаційних змін та їх взаємозв'язку.

Але, поки що не достатньо розроблено універсальне розуміння підходів та методів управління змінами щодо організаційної поведінки сучасних підприємств у мінливому середовищі та розуміння поняття організаційного розвитку та організаційних змін.

Популярність організаційного розвитку, організаційних змін і організаційних інновацій у керівників підприємств і на ринку консалтингових послуг викликає необхідність уточнення цих понять і встановлення взаємин між ними. Дані поняття часто вивчають у взаємозв'язку з організаційним зростанням, організаційним дизайном, організаційним проектуванням, реінжинірингом, організаційною поведінкою і ін. Багатогранність проблеми обумовлена ще і тим, що її розглядають як управлінці і економісти, так і соціологи [22].

Метою даного розділу є уточнення поняття організаційного розвитку (ОР) та організаційних змін (ОЗ), виявлення їх взаємозв'язку, чинників що впливають на ОР, а також порівняльний аналіз проведення змін та реалізації розвитку, що відбуваються в організаціях, а також основних підходів до змін при організаційному розвитку підприємства в сучасних умовах.

Не дивлячись на відмінність поглядів, тут є три загальні моменти: по-перше, розвиток передбачає зміни; по-друге, акцент робиться на якісній стороні змін, що відбуваються; по-третє, виражене в явній або прихованій формі уявлення про позитивні результати процесу. Якщо розглядати результат організаційного розвитку, то тут не існує єдиної точки зору, на думку різних учених, це може бути зростання ефективності функціонування підприємства, досягнення цілей, зростання конкурентоспроможності підприємства, адаптація до зовнішніх умов і зміни в структурі; деякі дослідники на перше місце ставлять виживання компанії, тобто продовження функціонування в тій або іншій формі, що є особливо актуальним в умовах швидкоплинного зовнішнього середовища, коли розширення лише за рахунок ринків або об'ємів продажів є неможливим. Враховуючи вищесказане, можна визначити організаційний розвиток як процес позитивних якісних змін на підприємстві, що робить можливим його подальше

успішне існування. Тобто організаційний розвиток включає організаційні зміни.

Технологія і завдання організації змінюються, тобто зміни переживають процеси і графіки виконання завдань, упроваджується нове устаткування, нові методи, нормативи і характер роботи. Реінжиніринг (це зміни для досягнення різких, стрибкоподібних поліпшень в основних актуальних показниках діяльності підприємства), як окремий випадок організаційних змін, який потребує модифікації структури і робочої сили. Наприклад, використання комп'ютерів та інформаційних технологій часто змінює функції персоналу організації.

Як правило, зміна розглядається як триступінчатий послідовний процес. Різні фахівці визначають ці рівні по-різному: як готовність, прийняття і здійснення; розморожування, рух і заморожування; закінчення, переходи і нові дії. Незалежно від назви всі ці стадії описують приблизно однакові процеси. Готовність в них всіх є тим поворотним механізмом, який свідчить про успіх всьому підприємству. У теорії управління організаційними змінами підвищена увага приділяється забезпеченню готовності організацій до змін (змінам, перетворенням) [20, 23, 24].

Тобто, організаційні зміни приводять до зміни стану підприємства і визначають спрямованість його розвитку.

Узагальнюючи представлені визначення «розвитку» можна сказати, що розвиток є безперервним нелінійний інтегруючий багатовимірні локальні зміни нелінійний процес переходу системи, об'єкту в новий якісний стан, що підвищує їх життєздатність.

Таким чином можна відмітити, що: організаційні зміни - це зміни в організації, викликані, як правило, зовнішніми подіями. Організаційні зміни проводяться через проекти змін. Прикладами значних змін можуть бути освоєння нової технології, створення нового продукту, вдосконалення організаційної структури, навчання і підвищення кваліфікації працівників, формування відповідної організаційної культури. А організаційний розвиток - це постійний рух підприємства, який базується на змінах на підприємстві та підвищує не лише загальний рівень організованості суб'єктів, але і їх здатність самостійно планувати свою діяльність, вирішувати проблеми, що виникають. Залежність організаційних змін та організаційного розвитку зображена на рисунку 3.3.1.

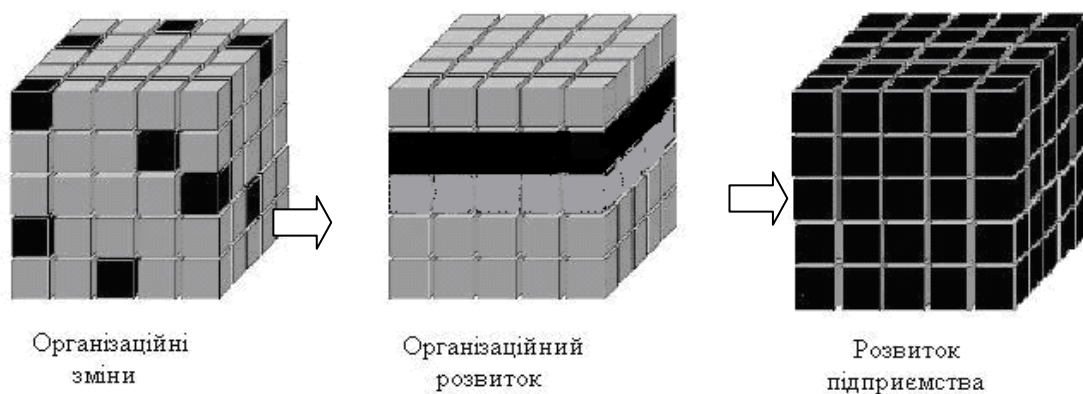


Рисунок 3.3.1 Співвідношення організаційного розвитку та змін підприємства

Організаційні зміни розглянуті як складові одного цілого, що суттєво не пов'язані одне з одним та при складанні до єдиного цілого формують організаційний розвиток підприємства. Це є одним із багатьох напрямків розвитку підприємства як цілісної системи.

На думку дослідників даного напрямку, організаційні зміни є діяльністю по перетворенню іншої діяльності. Засобами такого перетворення виступають заміна одних організаційних елементів на інших або доповнення що вже є новими. Це дозволяє говорити про нововведення як про свого роду "клітинку" цілеспрямованої зміни і передбачити, що основною формою керованого розвитку виступають інновації [25, с.27-28]. Розглядаючи організаційні зміни та організаційний розвиток слід розуміти, що на кожному етапі розвитку компанія буде стикатися із різними нововведеннями, які можна назвати інноваціями саме для підтримання своєї конкурентоспроможності. Наприклад, на думку Б.З. Мильнера саме планові організаційні зміни і представляють собою інновації як для підприємства так і для оточення, тобто організаційні інновації це унікальна діяльність для забезпечення успіху та конкурентних переваг для компанії.

Виходячи з вищесказаного, згідно з інноваційним підходом, розвиток та зміни розглядаються як «комплексний процес створення, поширення і використання нового практичного засобу (новинки) для нової (або для кращого задоволення вже відомої) суспільної потреби; одночасно це є процес зв'язаних з даною новинкою змін в соціальному і матеріальному середовищі, в якому здійснюється його життєвий цикл» [26, с.6-7].

Організаційні інновації (*organization innovations*), на наш погляд, можна визначити як унікальну діяльність, направлену на досягнення організаційних змін на підприємстві по реалізації нових методів ведення бізнесу, організації робочих місць, зовнішніх зв'язків, при заданих обмеженнях по ресурсах і термінах, а також вимогах до якості і допустимого рівня ризику, що і забезпечує успішний розвиток і зміцнення позицій підприємства на ринку. У роботі Чухрай Н.І. підкреслює, що саме організаційно-управлінські інновації стануть джерелом успіху сучасних підприємств, і вони потребують системного підходу до свого здійснення [27]. Тобто організаційні інновації виступають інструментом здійснення організаційних змін.

Узагальнюючи вищесказане, можна зробити висновок, що між даними поняттями існує зв'язок відношень:

$$\text{Організаційний_розвиток} > \text{Організаційні_зміни} > \text{Організаційні_інновації}$$

$$\text{Організаційні_зміни} = \sum \text{Організаційні_інновації}$$

Тобто поняття організаційного розвитку включає організаційні зміни, які представляють у свою чергу сукупність організаційних інновацій. Подальші дослідження з проблеми доцільно здійснювати в області управління процесами організаційного розвитку, організаційних змін і організаційних інновацій, також представляє інтерес вивчення типології напрямів реалізації описаних процесів.

Під «організаційним розвитком підприємства» (ОРП) ми пропонуємо розуміти безперервні, нелінійні, інтегруючі, багатовимірні, локальні зміни

процесу переходу підприємства в нову якість, за рахунок зміни кількості, якості вхідних в нього підсистем і зв'язків між ними. Це підвищує його життєздатність в зовнішньому середовищі і ефективність функціонування.

В таблиці 3.3.1 показані основні відмінності між організаційним розвитком та організаційними змінами.

Таблиця 3.3.1

Порівняльний аналіз організаційних змін та організаційного розвитку

Фактори	ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ	ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК
Рівень прийняття рішень	як по відділу, так і повноцінно по всьому підприємству	в загалі по всьому підприємству, може починатися на різних рівнях ієрархії
Тривалість	час від часу треба проводити зміни у кожних підрозділах, для адекватного та швидкого реагування до змін ринку, проведення організаційних змін повинно бути швидким, щоб перерости у розвиток підприємства	слід постійно проводити дії, які в майбутньому приведуть підприємство до розширення та розвитку (поява нового власника, диверсифікація, реорганізація, та інших змін)
Масштабність	може проводитися як на окремому рівні управління та організації, слід зазначити, що зміни будь-якого підрозділу організації впливають на інші підрозділи і на організацію в цілому	повинне стосуватися всього підприємства як одного цілого, допускає зворотність процесу змін (біполярна стратегія), може початися в різних ієрархічних рівнях
Соціальна орієнтація	направленість на підвищення ефективності управління підрозділами та організацією, пристосування людей до нововведень для підтримання конкурентоспроможності підприємства, визначає ролі функції кожного з учасників процесу	орієнтовані більш на розвиток самого підприємства шляхом перетворення та переходу на нові рівні, особливо виділяється ефективне управління культурою організації, використання методик науки про поведінку, додаткове урахування соціальних цілей
Вид кризи (підпадають під вплив організації)	криза ліквідності, виробничі умови	стратегічна криза, кадрові умови
Оперативність реагування	швидке пристосування до середовища шляхом урахування тенденцій його розвитку, адаптація до змін у середовищі та пристосування середовища під організацію	довгострокова робота по підвищенню здатності організації оновлювати себе, вирішувати виникаючі проблеми і швидко реагувати на внутрішні та зовнішні зміни
Ризик появи опору	процес сприйняття змін у компанії дуже не однорідний, оскільки любі зміни вимагають часу на реалізацію, виникають нові позитивні або негативні сподівання	невдоволеність зазвичай починається з не достатком інформації після «шокуючої» звістки
Періодичність	часті зміни для постійного розвитку, мають місце для утримання конкурентних позицій	довгострокові масштабні зміни (реструктуризація, ...)
Тип змін	радикальні зміни	еволюційні зміни
Маневреність	більш маневрені, ніж організаційний розвиток, чим раніше організаційна структура вишукається відповідно до дії зовнішнього середовища, цілей і задач підприємства, тим скоріше починається зниження непродуктивні витрати	швидка реакція на внутрішні та зовнішні зміни в організації
Форми управління змінами	зміни впроваджуються як інноваційна діяльність, що змінює рутинність компонентів репродуктивних видів діяльності, треба враховувати багатоплановість в характері організаційних змін	викликають незмінний інтерес керівників і власників, що дозволяє економити ресурси та забезпечити конкурентоспроможність

Фактори	ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ	ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК
Роль представника влади	сильний керівник - лідер, за яким підуть люди	каталізатор змін в організації, може як прискорювати, так і уповільнювати (що буває частіше) процес розвитку
Проблеми, які виникають при впровадженні	проблеми адаптації організації до нових умов і успішної реалізації змін, можливості обліку чинників внутрішнього та зовнішнього середовища організації	проблема життєвих циклів організації, послідовність і тривалість розвитку, точна невизначеність між принципом ефективності та принципом виживання, невизначеність методів організаційного розвитку
Провідні тенденції в управлінні змінами	свідомість необхідності управління змінами, застосовується інструментарій управління змінами, насичення змінами, стандартизований підхід до управління змінами, створюються групи по управлінню змінами	побудова компетенції управління змінами усередині організації, виділення ресурсів для управління змінами, управління змінами застосовується в проектах, інтеграція проектного менеджменту і управління змінами, управління переліком змін
Ресурси	потребує невеликих фінансових витрат, головний козир – використання труда активних «лідерів» компанії	Можуть мати місце фінансові витрати при опорі змінам та неготовності працівників (відсутня певна кваліфікація) до розвитку

Проведення організаційних змін може служити серйозним механізмом підтримки і розвитку системи управління підприємства. У руках компетентної групи керівників здійсненням організаційних змін є потужним засобом удосконалення роботи підприємства і підвищення її ефективності.

Процеси змін вимагають логічного завершення, оскільки відомо, що вони можуть тривати нескінченно довго. Тому необхідні стабілізація і консолідація нових, офіційно узаконених моделей поведінки і організаційних правил. Це відбувається на етапі так званого заморожування процесу змін.

Концепція організаційного розвитку є прикладом еволюційного підходу і може бути використана для стратегії безперервного розвитку, тобто це дії безпосередньо для постійного розвитку підприємства та трансформування у великі компанії та концерни. Реінжиніринг, як фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування організації, відповідає революційному підходу і забезпечує реалізацію стратегії радикального розвитку. Прикладом реінжинірингу можуть бути зміна умов ведення бізнесу, що у свою чергу, дасть можливість отримання додаткових конкурентних переваг. Таким чином, можна зробити висновок, що декілька «революцій» на різних рівнях створюють поштовх до еволюції усього підприємства, тоді реінжиніринг це частина організаційних змін (рисунок 3.3.2).

Процес сприйняття змін в компанії дуже неоднорідний. Оскільки організаційні зміни, які були класифіковані раніше, вимагають часу на реалізацію, то і відношення людей міняється у міру розгортання «змінних» подій. Зазвичай все починається з не- або недоінформованого оптимізму після «шокуючої» звістки, тут інформація може бути неповною або недостовірною, але вона отримана. Люди схильні сподіватися на краще, тому навіть така подія, як «новий власник», викликає нові позитивні чекання. У міру інформованості песимізм зазвичай наростає, люди вже розуміють, чим їм можуть загрожувати зміни, деякі з них відмовляються «продовжувати справи» і мають депресію. Інші виражають рішучість і відданість, реально дивляться на речі, і їх оптимізм починає зростати.

Дослідження готовності підприємств і організацій до організаційних змін

необхідне, щоб своєчасно приймати управлінські рішення відносно розробки відповідної стратегії, організаційного забезпечення і мінімізації опору персоналу в ході перетворень.

Результатом даного дослідження стало уточнення понять організаційного розвитку та організаційних змін а також дало можливість проаналізувати співвідношення організаційних змін до організаційного розвитку підприємств в сучасних умовах. Викладені підходи, аналітичні погляди і пропозиції представляють собою концентрований вираз науково-практичного реформування системи розвитку підприємств.

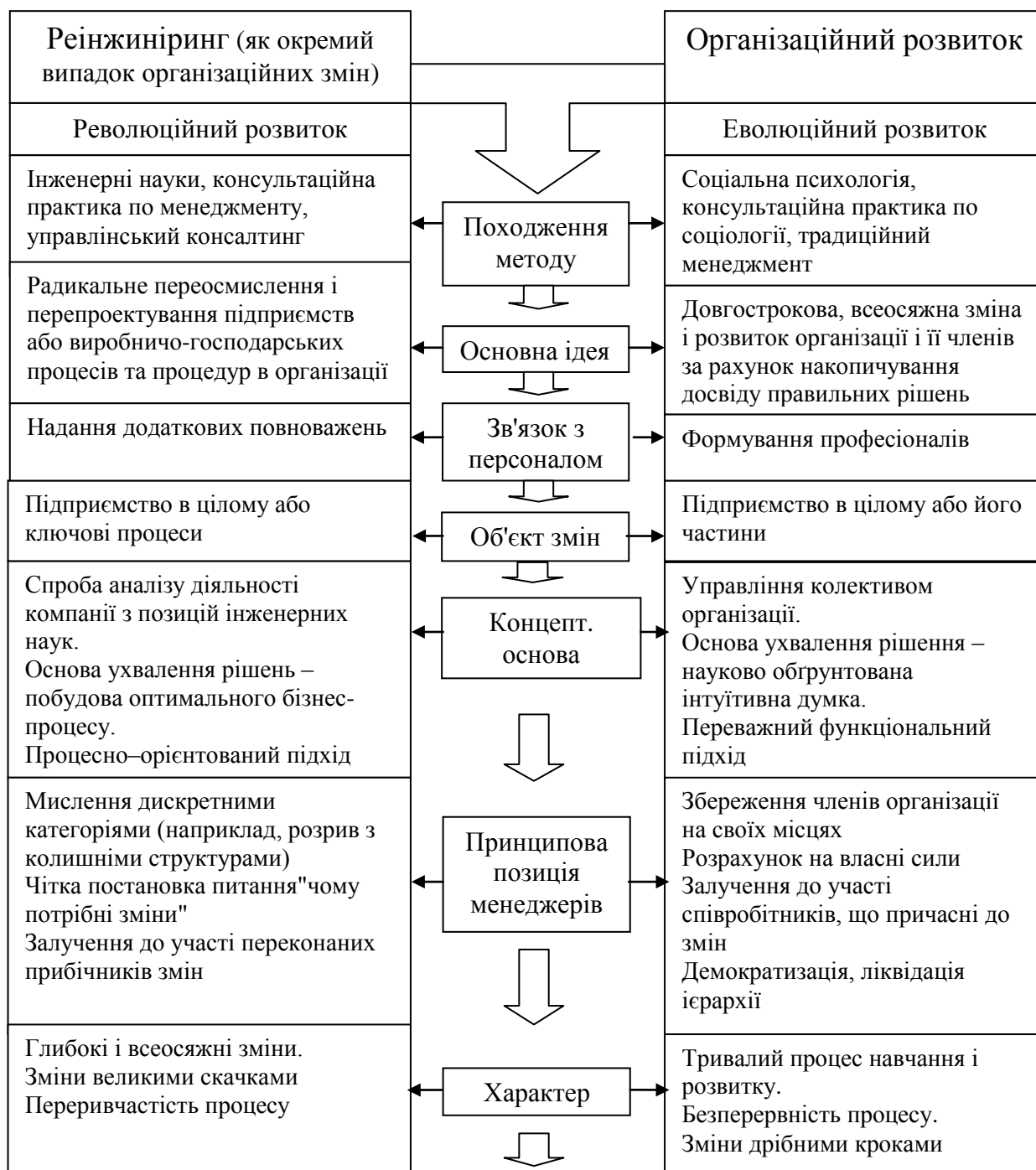




Рисунок 3.3.2 Два основні підходи в управлінні змінами

Література: 1 Коротков Э.М. Концепция менеджмента [Текст] / Э.М. Коротков. – М.: Изд. консалт. комп. ДеКа», 1997. – 304 с. 2 Акофф Р. Планирование будущего корпорации [Текст] / Р. Акофф. – М.: Прогресс. 1985. – 328 с. 3 Гвишиани Д.М. Диалектика развивающихся систем, развитие и управление // Сб. тр. ВНИИСИ «Системные аспекты концепции развития» [Текст] / Д.М. Гвишиани. – М.: ВНИИСИ, 1985. – С. 5-13. 4 Давтян Н.А. Принципы моделирования развивающихся систем // Сб. тр. ВНИИСИ «Системные аспекты концепции развития» [Текст] / Н.А. Давтян. – М.: ВНИИСИ, 1985. – С. 76-83. 5 Тодаро М.П. Экономическое развитие: Пер. с англ. [Текст] /М.П. Торадо. – М.: ЮНИТИ, 1997.- 671 с. 6 Кацура А.В. Развитие и информация: системность взаимоотношений // Сб. тр. ВНИИСИ «Системные аспекты концепции развития» [Текст] / А.В. Кацура. – М.: ВНИИСИ, 1985. – С. 22-31. 7 Новик И.Б. Развитие и системы // Сб. тр. ВНИИСИ «Системные аспекты концепции развития» [Текст] / И.Б. Новик. – М.: ВНИИСИ, 1985. – С. 14-22 8 Parsons T. (1964). The Social System [Text] / T. Parsons. N. Y.: Free Press. 9 Gouldner A.W. (1963). The Secrets of Organizations. In: Social Welfare Forum (p.161–177) [Text] / A.W. Gouldner. N. Y.: Columbia University Press. 10 Goffman E. (1961). Asylums [Text] / E. Goffman. N. Y.: Double-day. 11 Thompson J.D. (1967). Organizations in Action [Text] / J.D. Thompson. N. Y.: McGraw-Hill Book Co. 12 Katz D. (1966). The Social Psychology of Organizations [Text] / D. Katz, R. L., Kahn. N. Y.: John Wiley & Sons. 13 Лапин Н.И. Теория и практика социального

планирования [Текст] / Н. И. Лапин, Э. М. Коржева, Н. Ф. Наумова. – М.: Политиздат, 1975.

14 Сергеев А.М. Организационное поведение: тем, кто избрал профессию менеджера [Текст]/ А.М. Сергеев. – М.: Академия, 2005. – 282 с. **15** Кремень В.А. Актуальні проблеми управління територіями в Україні : матеріали наук.-практ. конф., (Київ , 26-27 лист. 1992 р.) [Текст] / В. А. Кремень. – К., 1998. – 348 с. **16** Barnett W. Modeling internal organizational change [Text] / W. Barnett, G. Carroll // Annual Review of Sociology (1995).– Vol. 21.– № 1.– p. 217 – 236. **17** Карташова Л.В. Организационное поведение: Учебник [Текст] / Л.В. Карташова, Т.В. Никонова, Т.О. Соломанидина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 384 с. **18** Кемпбелл Э. Стратегический синергизм [Текст] / Э. Кемпбелл, К. Саммерс Лачс.– 2-е изд.– СПб: Питер, 2004.– 416 с. **19** Хэмел Г. Стратегическая гибкость [Текст] / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О’Нил: Пер. с англ.– СПб.: Питер, 2005.– 384 с. **20** Фрайлингер К. Управление изменениями в организации [Текст] / К. Фрайлингер, Й. Фишер; Пер. с нем. Н. П. Береговой, И. А. Сергеевой.– М.: Книгописная палата, 2002.– 264 с. **21** Мильнер Б.З. Концепция организационных изменений в современных условиях [Текст] / Б.З. Мильнер// Проблемы теории и практики управления. – 2006. - № 1. - С. 27-34 **22** Коттер Дж. П. Впереди перемен / Пер. с англ. [Текст] / Дж. П. Коттер. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 256 с. **23** Дак Дж. Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований [Текст] /Д. Дж. Дак.– М.: Альпина Паблишер, 2003.– 320 с. **24** Латфуллин Г.Р. Организационное поведение в таблицах и схемах [Текст]/ Г.Р. Латфуллин, О.Н. Громовой. – М.: Айрис-пресс, 2000. – 288 с.: ил. – (Высшее образование). **25** Гибсон Дж.Л. Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. – 8-е изд. [Текст] / Дж. Л. Гибсон, Д. М. Иванцевич, Д. Х. Донелли. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XXVI, 662 с. **26** Чухрай, Н.І. Організаційно-управлінські інновації в економіці, що спирається на знання [Текст] / Н.І. Чухрай// Інновації: проблеми науки і практики. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – С. 107-133

Глава 4

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УПРАВЛІННІ

Розділ 4.1 Теоретична реінтерпретація сутності і дії зворотних зв'язків як основи інтеграційних процесів в управлінні соціально-економічними системами

Традиційне визначення поняття «зворотний зв'язок», представлене у вітчизняному виданні «Енциклопедія кібернетики» [1, с. 100], говорить, що це «... - вплив результатів функціонування якої-небудь системи (об'єкта) на характер її подальшого функціонування». Загально відомо, що даний термін використовується для опису, аналізу і синтезу процесів в соціальних, економічних, технічних, біологічних та інших системах, а також в кібернетиці і теорії автоматичного регулювання та управління.

Обсяг інформаційного масиву щодо публікацій результатів досліджень самих різноманітних аспектів використання механізмів зворотного зв'язку в соціальних науках, рефлексійній соціології, економіці, фінансах, освіті, урядуванні, управлінні організаціями і т. д. і т. п. важко оцінити. Однак, саме в царині управління людськими спільнотами фундаментальні основи і принципи формування, використання і оптимізації функціонування зворотних зв'язків сьогодні піддаються ретельним дослідженням.

До речі, особлива зацікавленість за цим напрямком досліджень демонструється науковцями країн пострадянського простору. Для підтвердження можна назвати роботи, які були опубліковані останніми роками. Це, для прикладу, «Проблемы оптимизации обратной связи в социальном управлении в условиях трансформации российского общества» (2009 р., Гайфулин А. Ю.) [2], «Зворотний зв'язок у системі соціального менеджменту» (2010 р., Попов С. М.) [3].

Однією із останніх за часом і, на наш погляд, найбільш теоретично наближеною до предмету наших досліджень є стаття проф. В. Мартиненка «Нова парадигма публічного управління – об'єктивний імператив ХХІ століття

(теоретико-методологічний аспект)», в якій автором поставлено під сумнів право на існування системи і механізмів державного управління, які «...за будь яких соціальних умов носять суб'єкт-об'єктний характер, де держава суб'єкт, суспільство – об'єкт» [4].

При цьому, автор наголошує на тому, що «зворотній зв'язок у такій системі фактично відсутній, а якщо і має місце, то носить такий же насильницький протидіючий характер, як і прямий вплив суб'єкта (держави) на об'єкт (суспільство). Насильницький характер прямих і зворотних зв'язків між державою і суспільством робить їхню «взаємодію» однобокою, суперечливою і конфліктною, а систему державного управління соціально малоефективною».

Цей висновок слід вважати цілком адекватним і для нижчих рівнів структурних складових соціальної ієрархії в зв'язку ж з тим, що зворотний зв'язок в соціальних системах є основою всіх технологій, які ґрунтуються на процесах спілкування і комунікацій (педагогічний і андрагогічний навчальний та виховний процеси, процеси управлінських впливів і рефлексій, живий, дистанційний і відтворюваний сценічні процеси тощо). Брак досвіду в належній організації цих процесів обумовив появу останніми роками і в Росії [5 ÷ 11], і в Україні [12 ÷ 21] значної кількості публікацій, автори яких досліджували специфічні особливості організації функціонування зв'язків у міжперсональних, міжгрупових і міжорганізаційних стосунках в самих різноманітних типах соціальних колективів.

Якщо з одного боку в якості суб'єктів впливу виступають учителі і викладачі, режисери і актори, керівники підрозділів, організацій і підприємств, окремі керівники і колективні органи суб'єктів державного управління і місцевого самоврядування (суб'єкти), то з іншого – учні і студенти, глядачі і слухачі, підлеглі і колеги, колективи підрозділів і підприємств, клієнти і споживачі адміністративних послуг (об'єкти) і т. п. Ці дві складові спілкуються, планують, співпрацюють, конфліктують, підпадають управлінським впливам, впливають на когось самі, досягають (або ні) встановлених цілей і т. д. тільки завдячуючи наявності і функціонуванню мережі прямих і зворотних зв'язків. Однак, вся ця різноманітність представлених пар, зведена до пари «суб'єкт-об'єкт», сьогодні досліджується на предмет удосконалення за двома основними напрямками:

- удосконалення організації зворотного зв'язку в традиційній парі «суб'єкт – об'єкт» через розробку, апробацію і використання методів і рекомендацій щодо «подачі» і «отримання» зворотного зв'язку [5, 6, 7, 8] для підвищення його «комунікативності» [9, 10, 11] і «достовірності» [11], забезпечення «сензитивності» [12] і «мультирейтності» [13], використання в якості «ресурсу» [14], «інструмента самовдосконалення» [15] тощо;
- можливості організації «суб'єкт-суб'єктного» варіанту інтерпретації зворотного зв'язку [2, 3, 16, 17] з удосконаленням його структури і змісту з метою забезпечення такого зв'язку, який «реордионує» «суб'єкт» - «об'єкту» [18], створює ситуацію коли «...об'єкти управління можуть впливати на суб'єкт управління, удосконалюючи тим самим механізм управління» [19], коли «...зворотна ініціатива передбачає ...єднання волі керівників і керованих» [2, с. 105], дає можливість «...відображати ініціативу об'єкта

стосовно створення нових каналів зв'язку чи надання управлінській діяльності іншого змісту» [20], «...трактування змісту зв'язку «реципієнтом» від «значущості» повідомлення «комунікатора» [21], а також передбачає формування і дію одночасно двох видів зворотного зв'язку «...канали від'ємного зворотного зв'язку, які забезпечують саморегуляція і адаптацію...» і «...канали, що створюють додатний зворотний зв'язок, який сприяє розвитку...», якими відповідно реалізуються кібернетичні і синергічні процеси [22].

Для продовження дослідження можливостей удосконалення механізму зворотного зв'язку саме за цим напрямком нам необхідно повернутись до джерел формування основ кібернетики, коли, ще у 1953 році схема взаємодії простої пари складових елементів системи була представлена у вигляді, продемонстрованому на рисунку 4.1.1 [23, с. 53], а її автор В. Р. Ешбі (W. Ross Ashby) підкреслив, що «...«зворотний зв'язок» існує між двома частинами коли кожна впливає на іншу».

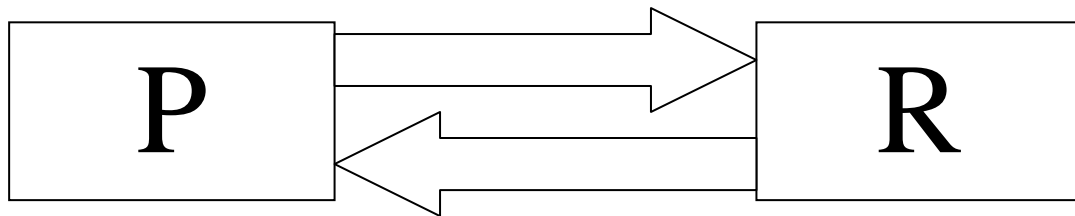


Рисунок 4.1.1 Інтерпретація У.Р. Ешбі феномену зворотного зв'язку як взаємовпливів двох частин пари, а не домінуючого впливу однієї частини на іншу [197, с. 53]

Слід вказати, що названі вище вітчизняні автори, які в своїх дослідженнях ратували за доцільність формування суб'єкт-суб'єктних стосунків між елементами системи [2, 3, 16, 17, 18, 20, 21], ніби керувались змістом саме цього визначення, інтуїтивно відчуючи необхідність взаємовпливу обох складових соціальних систем. В той же час більшість практичних рекомендацій і методичних розробок щодо формування і використання зворотних зв'язків в рамках соціальних колективів залишалась на суб'єкт-об'єктних позиціях.

Безсумнівно, що природа реалізації механізму зворотного зв'язку в соціальних і, тим більше, в соціально-економічних системах є різною і у основі цієї різниці здатність людських створінь (на відміну абіогенних пристроїв і систем) мислити на основі отриманої через зворотний зв'язок інформації, інтерпретуючи, оцінюючи і використовуючи останню для вироблення, прийняття і реалізації управлінських рішень.

На нашу думку, найбільш узагальнене смислове трактування терміну зворотний зв'язок щодо специфіки обміну інформацією в соціальних системах було запропоновано професором Ілінойського університету в Чикаго (США) А. Рамапрасадом (Arkalgud Ramaprasad), який вважає, що зворотний зв'язок це – «...інформація про відхилення між фактичним рівнем і рекомендованим рівнем параметру системи, яка певним чином використовується для ліквідації цього відхилення», цим самим ніби підкреслюючи, що наявна інформація сама

по собі не є і не може бути достатньою умовою належного спрацювання механізму зворотного зв'язку, якщо вона не буде трансформована в дію (процитовано за джерелом [24]). Адже саме рефлексія реципієнта після отримання, сприйняття і оцінки його мозком інформації від комунікатора визначає тип зворотного зв'язку (позитивний, негативний), доцільні (на його думку, кваліфікацію і досвід) шляхи використання і перетворення інформації в дію і аж потім, як наслідок, отриманий результат цієї дії.

Якщо скористатись відомою математичною залежністю сутності зворотного зв'язку [25] для формалізації охопленої зворотним зв'язком соціально-економічної системи – типової управлінської пари «суб'єкт управління – об'єкт управління», то після відповідної ре-інтерпретації позначень вхідних і вихідних величин, отримаємо схему, представлену на рисунку 4.1.2.

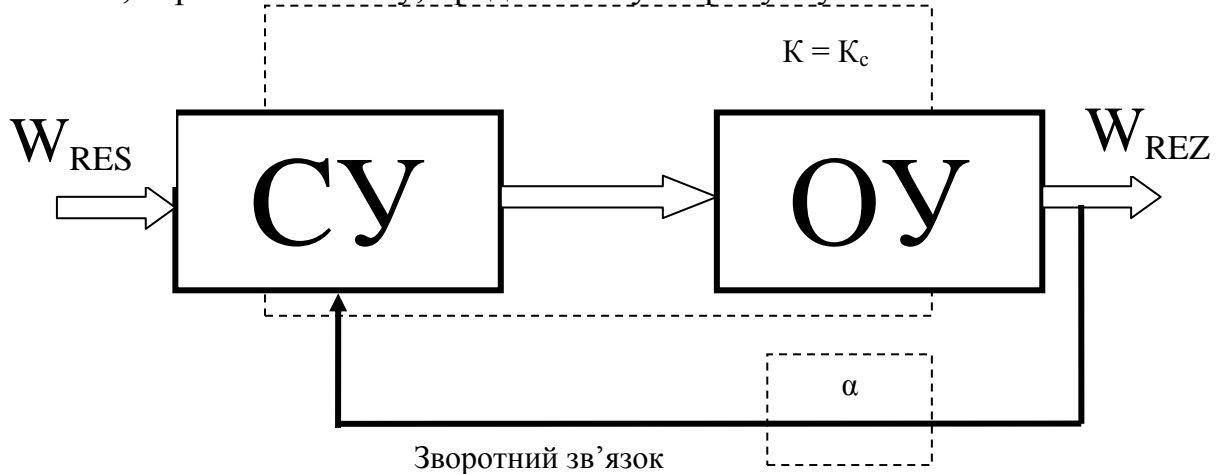


Рисунок 4.1.2 Схема охопленої зворотним зв'язком соціально-економічної системи – пари «суб'єкт управління – об'єкт управління»

При цьому, якщо вхідний показник W_{RES} – вартість всього комплексу необхідних для належного функціонування системи ресурсів (інформаційних, фінансових, людських, фізичних і сировинних), а вихідний показник W_{REZ} – ринкова вартість результату (обсягу вихідної продукції), генерованого системою, то ці показники зв'язані лінійним співвідношенням 4.1.1:

$$W_{REZ} = K \cdot W_{RES} > 1, \quad (4.1.1)$$

де K – коефіцієнт трансформації системи. Умовою успішності управління і функціонування системи є забезпечення $K > 1$.

Якщо звернутись до наведеного в [26] відомого математичного опису ефекту синергії О. Я. Єрманського $\Sigma(a,b,c,\dots,n) > a+b+c+\dots+n$ та формалізації сенсу цього ж таки ефекту І. Ансофом у вигляді виразу « $2+2=5$ », побачимо, що і в першому і в другому виразах відсутні складові, які могли б пояснити причину виникнення цього ефекту.

Припустимо, що математично вплив ефекту синергізму можна було б визначити як відношення $K_c = \Sigma(a,b,c,\dots,n) / a+b+c+\dots+n > 1$ або $K_c = 5/2+2 > 1$, що за змістом цілком відповідає коефіцієнту $K > 1$, тобто перевищення результату W_{REZ} , отриманого в процесі трансформації ресурсів за рахунок належної організації взаємодії елементів системи, щодо результату, отриманого без

наявності такої взаємодії. Таким чином, якщо ефект синергії вважати ефектом підвищення результативності та успішності системи «суб'єкт-об'єкт», коли вартість кінцевого результату W_{REZ} перевищує просту суму ліквідної вартості всіх організаційних ресурсів W_{RES} і може трактуватись як коефіцієнт трансформації (підсилення) $K_C = K$, то умовою його виникнення є наявність зворотного зв'язку, який виступає першою і необхідною умовою належної організації процесу ефективної взаємодії суб'єкта і об'єкта управління.

Відомо однак, що за наявності такого зв'язку вхідний сигнал приймає значення $W_{\text{RES}} + \alpha \cdot W_{\text{REZ}}$, де α — коефіцієнт зворотного зв'язку. У цьому разі вихідний сигнал визначатиметься формулою 4.1.2:

$$W_{\text{REZ}} = K \cdot W_{\text{RES}} / 1 - \alpha \cdot K, \quad (4.1.2)$$

а від значення і знаку α буде критично змінюватись стан системи в рамках «стабільна – нестабільна», що є особливо важливою умовою тривалого існування і розвитку соціально-економічних об'єктів управління.

Таким чином, якщо коефіцієнт підсилення K в рівнянні 4.1.2 можна в першому наближенні інтерпретувати як коефіцієнт синергії K_C , то коефіцієнт α стає абсолютно цікавим елементом цього рівняння, який потребує своєї інтерпретації в категоріях соціально-економічних принципів і законів, що відкриває простір для наукового пошуку в напрямку його гуманізації і соціалізації.

Відомо, що α може приймати значення в межах $0 \div 1/K$. Якщо $\alpha = 0$, то рівняння 4.1.2 переходить в рівняння 4.1.1 ($W_{\text{REZ}} = K \cdot W_{\text{RES}}$), яке описує розімкнуту систему, коли зворотний зв'язок не впливає на результати діяльності системи. Суб'єкт управління, хоча і отримує від об'єкта інформацію по каналу зворотного зв'язку, залишає її без використання і не трансформує в дії, реалізуючи тоталітарний, автократичний, директивний тип (стиль, манеру) управління.

Якщо ж $\alpha > 0$, то W_{REZ} буде зростати. Однак, із зростанням α стабільність системи спадає, а при досягненні значення $\alpha = 1/K$, система вийде з лінійного режиму і, якщо відсутні обмеження, вийде з ладу.

Широко відомим і вражаючим прикладом такого прагнення максимізації результату є поведінка лабораторного пацюка із вживленими в «центр насолоди» мозку електродами, який доводив себе до повного виснаження ($W_{\text{REZ}} \rightarrow \max$), натискаючи на педаль, що замикала електричне коло і викликала збудження цього центру [27].

Слід вказати, що проведення подібних експериментів на людях не викликало аналогічних результатів, завдячуючи домінанті свідомості людини над її емоціями та інтелекту над бажаннями. Однак, цей приклад в практичному управлінні через прагнення суб'єкта максимізувати $W_{\text{REZ}} \rightarrow \max$ може стимулювати керівника або орган управління на прийняття ризикових, помилкових, неякісних або, навіть, злочинних управлінських рішень, беззастережне виконання яких об'єктом приведе систему до катастрофи (фінансової, соціальної, політичної, творчої тощо).

Тому, припустивши, що коефіцієнт α визначається інтелектом, інтелектуально-психологічними та морально-духовними характеристиками

людських ресурсів системи «суб'єкт – об'єкт», прийдемо до висновку, що значення α і знак (+ або –) зворотного зв'язку, який реалізується в момент вибору напрямку формування управлінського впливу і наступного його виконання повинні визначатися не виключно інтелектом керівника чи органу управління, а з максимальним залученням інтелектуальних ресурсів системи до вироблення спільного розуміння і оцінки ситуації та вибору адекватної поведінки.

Таким чином, якщо просте організаційне об'єднання «керівник – підлеглий» без зворотного зв'язку характеризується певним коефіцієнтом синергії, то охоплення цієї пари зворотним зв'язком обумовлює виникнення ефекту «спільної думки», «колективного розуму», «інтегрального інтелекту», «синтетичного інтелекту», завдячуючи якому на «позитивний вплив зворотного зв'язку» накладаються обмеження «негативного зворотного зв'язку», що було дуже влучно підмічено і використано автором роботи [22].

Однак, слід вказати і на суттєву відмінність, обумовлену саме тим, що в процесах управління, які реалізуються людьми, рішення про значення коефіцієнтів K_c і $\pm\alpha$ формуються інтелектом керівника і/або колективним інтелектом керівного органу, а з врахування інформації зворотного зв'язку – і колективним інтелектом персоналу об'єкта управління, що в найбільш узагальненій формі можна представити як інтегральний інтелект людських ресурсів системи «суб'єкт управління – об'єкт управління», активне використання якого один із співавторів монографії «Україна: Інтелект нації на межі століть» [28, с. 37] проф. Ю. Канигін визначив під назвою «сінтелектика» – науки «... про функціонування об'єданого (колективного) інтелекту, який створює специфічний ефект акумуляції творчих (інтелектуальних) елементів складної системи, наділеної розумом (когнітивним рівнем)». При цьому науковець наголосив, що сінтелектика виступає «... фундаментальним доповненням синергетики» і розглядає процеси і механізми інтелектуальної взаємодії людей з досягненням сінтелектуального ефекту і «... переходом його в комплексний синергетичний ефект» [28, с. 38].

Таким чином, коефіцієнт зворотного зв'язку α утримується в межах граничних значень $0 \leq \alpha \leq 1/K$ тільки завдячуючи обмеженням, що формуються інтегральним інтелектом системи за умови готовності суб'єкта управління до використання відповідних інтелектуальних, психологічних і моральних характеристик всіх людських ресурсів системи шляхом організаційної інтеграції та психологічної мотивації останніх.

Про необхідність існування такого обмеження в соціально-економічній системі, як свого роду управлінського «табу», відомий польський філософ Л. Колаковський (Leszek Kołakowski) написав: «Коли я намагаюся знайти один, найнебезпечніший бік сучасності, мені хочеться висловити всі свої побажання в одній фразі: зникнення табу» [29, с. 129]. Отже, значення і знак коефіцієнту зворотного зв'язку α генерується і отримується в необхідних збереженню і розвитку системи наявністю і дії в ній не тільки синергетичного, а і сінтелектуального ефекту.

На відміну від технічних систем, в яких регулюючий чи управлінський

вплив суб'єкта на об'єкт здійснюється спеціальними пристроями (регуляторами, блоками управління, комп'ютерними системами тощо) і які попередньо проектуються, розраховуються, виготовляються, монтуються, налаштовуються на необхідні закони, алгоритми, параметри отримання, оцінки і використання інформації від об'єкта, в соціально-економічних системах управлінський вплив здійснюється керівником (людиною) або органом управління (групою людей).

Реального ж керівника або функціонера системи управління не проектують і не розраховують, а навчають відповідній професії і кваліфікації. Параметри його функціонування не налаштовують, а регулюють законами, нормативно-правовими актами, інструкціями і приписами. Він не є бездушним і безчуттєвим приладом, а йому притаманна ціла палітра інтелектуальних, емоційних, психологічних і морально-духовних характеристик. Він постійно здобуває новий досвід, адаптуючись до вимог і умов зовнішнього оточення і внутрішнього середовища системи та генеруючи управлінські рішення на основі сінтелектуально-синергічного ефекту, адекватні генерованим в цих середовищах загроз і викликів.

Саме головне, що вся ця палітра характеристик суб'єкта управління є визначальною щодо вибору та формування його рішення про режим використання отриманої від об'єкта через канал зв'язку інформації за рівнем її важливості і терміновості, за вибором режиму позитивного або негативного зворотного зв'язку, за формуванням відповідного управлінського впливу на об'єкт.

При цьому слід констатувати, що успішний розвиток системи є можливим тоді, коли пара «суб'єкт управління – об'єкт управління» матиме можливість виходити з режиму стаціонарного або квазістаціонарного функціонування за рахунок використання механізму комплексного негативно-позитивного зворотного зв'язку, що формується під систему цілей, генерованих суб'єктом (керівником чи органом управління) з максимальним врахуванням позиції персоналу об'єкта управління, що і є проявом керованого виникнення сінтелектуального ефекту – ефекту керованої організаційної інтеграції людського та інтелектуального капіталів системи.

На рисунку 4.1.3 нами приведено приклад трансформації сформульованих вище рекомендацій щодо організації мережі прямих і зворотних зв'язків синергічно-сінтелектуального значення в системі державного управління діяльністю об'єктом (в даному випадку – суб'єктом театральної діяльності).

На рисунку 4.1.3 прийняті наступні позначення: СДКП – суб'єкти державної культурної політики, СДУ – система державного управління процесами в сфері культури, ВС – виконавчі структури СДУ, КС – контролюючі структури СДУ, ОУ-СГД – об'єкт державного управління – суб'єкт господарської діяльності в культурно-мистецькій сфері (в контексті даного дослідження – театр), $K_{\text{СГД}}$ – коефіцієнт трансформації ОУ-СГД.

Очевидно, що реалізація взаємовідносин між СДУ і ОУ-СГД виконується людьми – посадовими особами і службовцями-функціонерами СДУ. ВС і КС різних рівнів ієрархії управління з одного боку, а також керівниками ОУ-СГД (всіх типів і форм власності) з іншого. Тому цілком виправданою виглядає

необхідність поглибленого дослідження природи стосунків СДУ – ОУ-СГД в площині стосунків сторін, яких представляють люди, що використовують при цьому дуже часто протилежні принципи, методи і стилі управління.

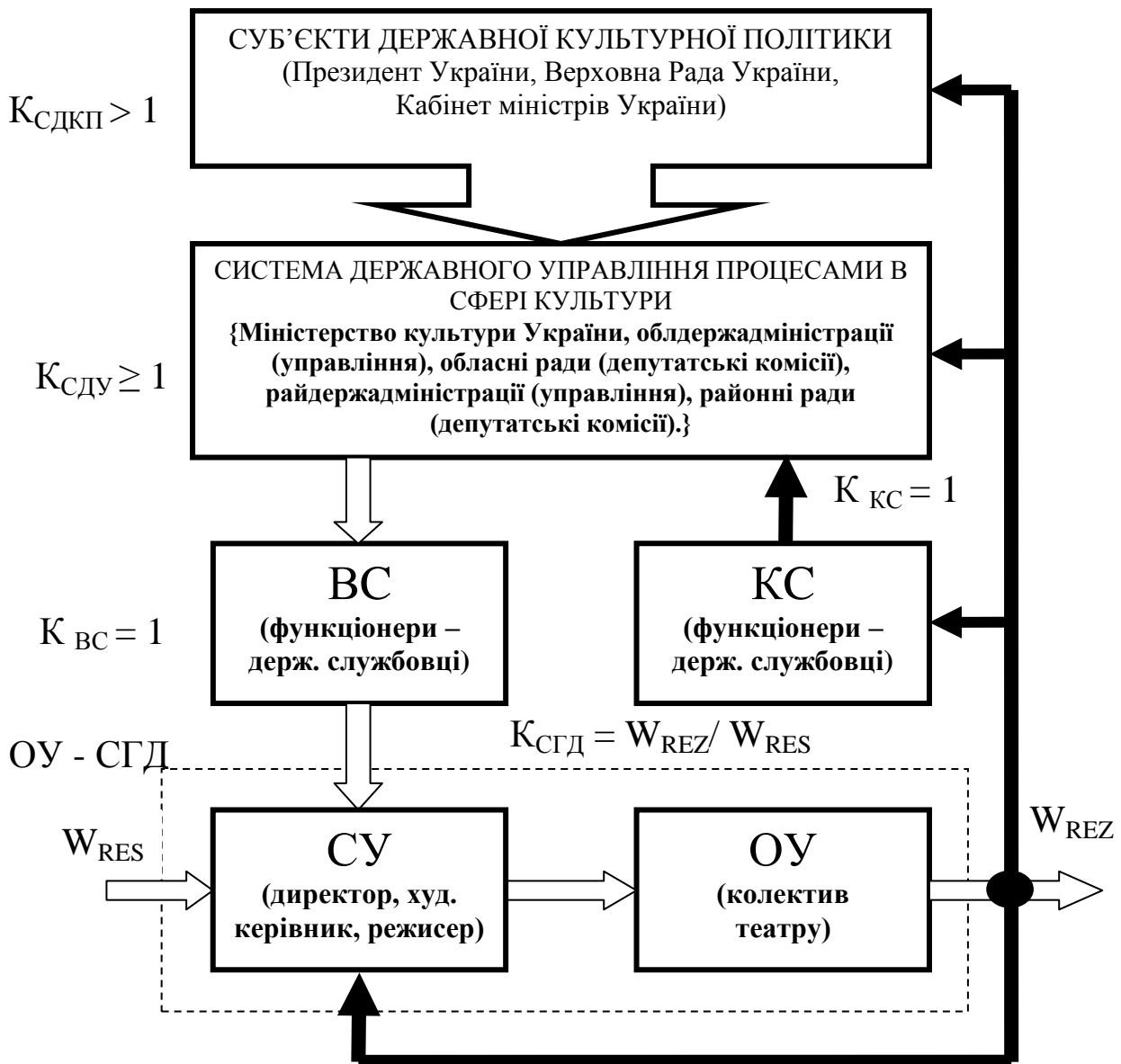


Рисунок 4.1.3 Структурна схема взаємодії суб'єктів державної культурної політики (СДКП) і суб'єктів державного управління (СДУ) з театрами – суб'єктами господарської діяльності (СГД)

В зв'язку з цим, розроблені і прийняті центральними органами державної влади найкращі Укази Президента, Закони ВРУ, Постанови і Розпорядження КМУ та управлінські рішення суб'єктів СДУ щодо покращання діяльності в сфері культури загалом і театрального мистецтва зокрема не є абсолютно достатньою умовою їх належного виконання. Адже забезпечити виконання задекларованої державою культурної політики з отриманням очікуваних результатів можливе тільки тоді, коли посадові особи і функціонери на будь-якому рівні ієрархії будуть нести відповідальність за виконання цієї політики,

що є можливим виключно за виконання наступних умов:

- розробка і прийняття чіткої та послідовної державної культурної політики, відповідних Законів України і Постанов КМУ без можливостей вільного трактування, тлумачення та інтерпретації останніх будь-ким і будь-де в системі державного управління;
- володіння і неухильне виконання всіма без виключення посадовими особами управлінської ієрархії системи державного управління в сфері культури необхідними знаннями, навичками та інструментами управління інтелектуалізованими людськими спільнотами епохи економіки знань;
- володіння вищими посадовими особами країни, а не тільки системи, якій доручено управління в тій чи іншій сфері, достовірною інформацією про стан виконання державної культурної політики, задоволення потреб ринку культурної продукції та її споживачів.

Поведінка всіх представлених на рисунку 4.1.3 суб'єктів реалізації державної культурної політики, включаючи СДКП, СДУ, ВС, КС та суб'єктів самостійної господарської діяльності ОУ-СГД на засадах лібералізованого ринку, повинна ґрунтуватись на засадах теорії раціонального вибору, покладеної в основу більшості відомих теоретичних моделей побудови суспільних відносин [30, с. 173-179].

Основні положення цієї теорії і моделей визначають раціональність поведінки людини в процесі прийняття нею, а в контексті вищенаведеної схеми (рисунк 4.1.3) – всіма зайнятими в процесі реалізації державної культурної політики людьми.

Необхідною умовою раціональності і ефективності функціонування ланцюжка 4.1.3:

$$\text{СДКП} \Rightarrow \text{СДУ} \Rightarrow \text{ВС} \Rightarrow \text{ОУ-СГД} \Rightarrow \text{КС} \Rightarrow \text{СДУ} \Rightarrow \text{СДКП} \quad (4.1.3)$$

треба вважати дотримання наступних граничних рівнянь 4.1.4, 4.1.5:

$$\Delta = \text{ІДКП} - \text{РДКП} = 0, \quad (1.4)$$

$$\begin{aligned} K_{\text{СГД}} = W_{\text{РЕЗ}} / W_{\text{РЕС}} = (W_{\text{РЕЗ ФДБ}} + W_{\text{РЕЗ ФКД}}) / W_{\text{РЕС}} = \\ (W_{\text{РЕЗ ФДБ}} + W_{\text{РЕЗ ФКД}}) / w_{\text{РЛ}} + w_{\text{РФ}} + w_{\text{РОЗ}} + w_{\text{РМ}} > 1 \end{aligned} \quad (4.1.5)$$

де Δ - різниця між очікуваними (запланованими) значеннями індикаторів державної культурної політики (ІДКП), доведеної до СДУ і ОУ-СГД, та інформацією про результати її виконання СДУ і ОУ-СГД в процесі діяльності; $K_{\text{СГД}}$ – коефіцієнт трансформації ОУ-СГД всіх видів ресурсів в результат діяльності, в т. ч. ринкової; $W_{\text{РЕЗ}}$ – ринкова вартість результату діяльності ОУ-СГД; $W_{\text{РЕС}} = w_{\text{РЛ}} + w_{\text{РФ}} + w_{\text{РОЗ}} + w_{\text{РМ}}$ – сума ринкових вартостей w_i всіх видів використаних ОУ-СГД ресурсів (людських - $w_{\text{РЛ}}$, фінансових - $w_{\text{РФ}}$, основних засобів - $w_{\text{РОЗ}}$, матеріалів - $w_{\text{РМ}}$).

Важливими додатковими умовами забезпечення можливостей виконання рівнянь 4.1.4 і 4.1.5 слід вважати умови функціонування СДКП, СДУ, ВС і КС, які мають наступний вигляд 4.1.6-4.1.9:

$$K_{\text{СДКП}} = E_0 / W_{\Sigma 1(w_p + w_y)} > 1, \quad (4.1.6)$$

$$K_{\text{СДУ}} = \{E_0 - W_{\Sigma 1(w_p + w_y)}\} / W_{\Sigma 2(w_b + w_a)} \geq 1, \quad (4.1.7)$$

$$K_{\text{ВС}} = 1, \quad (4.1.8)$$

$$K_{КС} = 1, \quad (4.1.9)$$

де $K_{СДКП}$ – коефіцієнт трансформації суб'єкта державної культурної політики, який визначається як відношення очікуваного соціального, духовно-морального, політичного та економічного ефектів E_0 від реалізації цієї політики до сумарних затрат $W_{\Sigma 1}$ на її розробку W_p і узаконення W_u , $K_{СДУ}$ – коефіцієнт трансформації системи державного управління процесами реалізації державної культурної політики, який визначається як відношення очікуваного соціального, духовно-морального, політичного та економічного ефектів E_0 , зменшеного на вартість розробки W_p та узаконення W_u , до сумарних витрат $W_{\Sigma 2}$ на впровадження W_v та управління реалізацією; $K_{ВС}$ – коефіцієнт трансформації виконавчих структур і функціонерів СДУ; $K_{КС}$ – коефіцієнт трансформації контролюючих структур і функціонерів СДУ.

Очевидність умови 4.1.6 $K_{СДКП} > 1$ не потребує доказів в зв'язку з тим, що державна культурна політика повинна нести в собі потенціал позитивізму для суспільства у вигляді досягнення соціальних, духовно-моральних, політичних чи економічних результатів.

Виконання умови 4.1.7 $K_{СДУ} \geq 1$ передбачає, що функціонери системи державного управління в процесі управління реалізацією державної культурної політики за окремими винятками не повинні вносити в розроблені СДКП документи ніяких змін, а тільки організовувати виконання останніх.

Аналогічним чином, службовці виконавчих (ВС, $K_{ВС} = 1$) і контролюючих (КС, $K_{КС} = 1$) структур зобов'язані працювати в режимі повторення інформації від СДКП і СДУ.

Так як $K_{СГД}$ в найпростішому випадку визначається добутком коефіцієнтів трансформації послідовно з'єднаних суб'єкта і об'єкта управління $K_{СУ}$ $СГД$ і $K_{ОУ}$ $СГД$, то з врахуванням послідовного з'єднання всіх складових СДКП, СДУ, ВС, СУ і ОУ загальний вираз коефіцієнта трансформації всього ланцюжка прийме наступний вигляд 4.1.10:

$$K_{СГД} = K_{СДКП} \times K_{СДУ} \times K_{ВС} \times K_{СУ} \text{ } СГД \times K_{ОУ} \text{ } СГД \geq 1, \quad (4.1.10)$$

тобто, діяльність всіх складових рівняння, представлена коефіцієнтами трансформації, повинна бути спрямована на забезпечення позитивного результату.

При цьому, коефіцієнт ефективності діяльності системи державного управління $K_{СДУ}$ щодо окремого ОУ-СГД визначатиметься впливом СДУ на результати діяльності конкретного об'єкта управлінських впливів СДУ, тобто 4.1.11:

$$K_{ЕД} \text{ } СДУ = K_{СГД}(t > t_0) / K_{СГД}(t < t_0) \geq 1, \quad (4.1.11)$$

де $K_{ОУ-СГД}(t > t_0)$ - значення коефіцієнту трансформації держбюджетних і власних ресурсів ОУ-СГД в результати діяльності під управлінськими впливами СДУ за певний період; $K_{ОУ-СГД}(t < t_0)$ – значення того ж таки коефіцієнту трансформації в попередньому періоді; t_0 – момент початку управлінського впливу СДУ і ВС.

Очевидно, що аналогічні умови і результати повинні забезпечуватись в ідеалі для всіх без виключення суб'єктів господарської діяльності у будь-якій

іншій сфері ділової активності.

Таким чином, для забезпечення ефективного функціонування системи «суб'єкт – об'єкт» суб'єкт управління щонайменше повинен виробити і прийняти рішення щодо наступних позицій:

- які складові (суб-об'єкти) структури об'єкта повинні бути включені в мережу зворотних зв'язків;
- скільки каналів відбору інформації від складових структури об'єкта повинно бути організовано;
- яка інформація, які обсяги і періодичність надання є релевантними для повноти і достовірності представлення станів об'єкта;
- які типи зворотних зв'язків обов'язково повинні бути сформовані в системі і в яких режимах вони повинні використовуватись суб'єктом в процесі отримання, інтерпретації, оцінювання та використання інформації;
- які функції суб'єкта управління повинні превалювати на різних рівнях ієрархії структури СДУ процесами, які відбуваються в системі.

Таким чином, запропонована теоретична реінтерпретація сутності складових математичного опису впливу мережі зворотних зв'язків на умови та результати функціонування соціально-економічної системи з використанням відомих ефектів синергізму і сінтелектики дозволяє прийти до висновку, що саме інтеграційні процеси в управлінні соціально-економічними системами в будь-яких сферах життєдіяльності суспільства, усвідомлено спроектовані і реалізовані спільно їх керівними органами при максимальному залученні інтелектуального потенціалу належних системі людських ресурсів, можуть і повинні стати основою новітніх інтеграційних технологій досягнення комплексного впливу згаданих ефектів на результати діяльності і досягнення успіху.

Подальші дослідження за цим напрямком слід спрямувати на пошук, ідентифікацію та розробку управлінських інструментів щодо проектування і реалізації необхідної і достатньої для конкретної соціально-економічної системи мережі зворотних зв'язків та формування практичних рекомендацій щодо їх ефективного використання.

Література: 1 Енциклопедія кібернетики в 2 т. / За ред. В. М. Глушкова. Т. 2-й. — Київ: Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1973. — 623 с. 2 Гайфуллин А. Ю. Проблемы оптимизации обратной связи в социальном управлении в условиях трансформации российского общества. Дис... канд. социологических наук 22.00.08 Социология управления. — Уфа, 2009. — 138 с. <http://www.dissercat.com/content> 3 Попов С. Зворотній зв'язок у системі соціального менеджменту : монографія / Сергій Попов. — Запоріжжя: Просвіта, 2010. — 444 с. 4 Мартиненко В. Нова парадигма публічного управління – об'єктивний імператив ХХІ століття (теоретико-методологічний аспект) / В. Мартиненко // Публічне управління: теорія і практика : збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. — Х.: Вид-во «ДокНаукДержУпр», 2011. - №3(7). — С. 4 – 16. 5 Флек Д. Активное слушание – способность, требующая особого внимания / Девид Флек // [Електронний ресурс] Центр Развития Коучинга «Лидер 3000». - Режим доступа : <http://www.leader3000.ru/articles/flack2.htm> 7 Обратная связь в работе с персоналом [Електронний ресурс] Mental skills. - Режим доступа : <http://www.mental-skills.ru/kontakts/> 8 Мотивация персонала: обратная связь [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=569> 9 Паршиков Ю. Обратная связь в коучинге / Ю. Паршиков // [Електронний ресурс] Центр Развития Коучинга «Лидер 3000». - Режим доступа

: <http://www.leader3000.ru/articles/feedback.htm> **10** Дридзе Т.М. Социальная коммуникация в управлении с обратной связью. // Социс. – 1998. – №10. – С. 44 – 49. **11** Будыкина Е.С. Обратная связь в структуре PR-коммуникаций организации / Е. С. Будыкина // [Електронний ресурс] Материалы конференции «Ломоносов – 2006». – С. 141-143. – Режим доступу : http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2006/Pdf/Philosophy.pdf **12** Соловьева О.В. Обратная связь в межличностном общении / О.В. Соловьева. - М.: Изд-во МГУ, 1992. - 112с. **14** Поляк О.В. Сензитивність як системоутворюючий зв'язок сучасних механізмів державного управління / О. В. Поляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2010_6/14_Senz.pdf **15** Баровська А. Організація зворотного зв'язку влади та громадськості: проблемні питання / А. Баровська // [Електронний ресурс] Національний інститут стратегічних досліджень. - Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/392/> **16** Лазюк О. Зворотний зв'язок як складова успіху / О. Лізюк, А. Глива // [Електронний ресурс] Management. com. Ua.. - Режим доступу : <http://www.management.com.ua/cm/cm105.html> **17** Голдсміт М. Змініюйтесь на краще / Маршал Голдсміт // [Електронний ресурс] Management. com. Ua.. - Режим доступу : http://www.management.com.ua/notes/change_for_bet.html **18** Попов С.И. Наукова парадигма суб'єкт-суб'єктного управління в умовах сучасного континууму / С. М. Попов // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії : Збірник наукових праць / Гол. Ред.. Г.В. Воронкова. Вип. 43. – Запоріжжя: Вид-во ЗДІА, 2010. – С. 166-175. **19** Попов С. М. Зворотний зв'язок у парадигмі саморегуляції соціальних систем / С. М. Попов // [Електронний ресурс]. С. 86 – 107. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Nzkit/2011_9/7.pdf **20** Нижник Н., Леліков Г., Мосов С. Про співвідношення категорій «процес» і «механізм» та їх використання в управлінській діяльності органів виконавчої влади / Н. Нижник, Г. Леліков, С. Мосов / Вісник державної служби України. – 2001. - №3 [Електронний ресурс] Офіційний веб-сайт Нацдержслужби України. – Режим доступу : http://nads.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=66F08135D3A692198657C65E64CAFF87?art_id=37655&cat_id=37402 **21** Федорчак О. Класифікація механізмів державного управління / О. Федорчак // «Демократичне врядування». Науковий вісник. – 2008. – №1. – С. 00-00. **22** Набока Л.В. Організація зворотного зв'язку в діяльності державних і муніципальних установ / Л. В. Набока // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE_/2009_1/Naboka_109.htm **22** Копець Л.В. Зворотний зв'язок у процесах спілкування: оновлення концептуальних підходів та методів дослідження / Л. В. Копець, В. І. Гордієнко // Науковий вісник. Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота. – Т. 84. – 2008. – С. 49 – 54. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/naukma/Ped/2008_84/11_kopets_lv.PDFC **23** Фадеева І.Г. Роль додатного зворотного зв'язку в синергічному розвитку корпорацій / І. Г. Фадеева // http://www.rusnauka.com/32.../9_97541.doc.htm **24** Ashby W. Ross. An Introduction to Cybernetics / W. Ross Ashby. – London: Charman & Hall Ltd, 1957. – 295 p. **25** Ramaprasad A. On The Definition of Feedback / Arkalgud Ramaprasad // Behavioral Science, Volume 28, Issue 1. 1983. [Online PDF](#) last accessed 16 March 2012. [Електронний ресурс] Wikipedia. The Free Encyclopaedia. – Режим доступу : <http://en.wikipedia.org/wiki/Feedback> **26** Зворотний зв'язок [Електронний ресурс]] Wikipedia. The Free Encyclopaedia. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Зворотний_зв'язок **27** Ляхов А.В. Понятия и виды синергизма / А.В. Ляхов, М. В. Крачулова // [Електронний ресурс] Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. Наукова періодика України. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_47/st_47_05.pdf **28** Коханова О.П. Загальна психологія / О.П. Коханова, О.В. Пасека // [Електронний ресурс] imanbooks.com. – Режим доступу : http://imanbooks.com/book_287_page_35 **29** Україна: Інтелект нації на межі століть : Кол. монографія / Керівник авторського колективу В. К.Врублевський. — К.: Інформаційно-видавничий центр "Інтелект", 2000. - 516 с. **30** Колаковський Л. Мої правильні погляди на все. Пер. с польськ. С. Яковенко / Лешек Колаковський. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2005. – 280 с. **31** Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія / М. В. Довбенко. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2005. – 336 с.

Розділ 4.2 Елементи методології формування загальної теорії підприємства

Задачі перебудови економіки з планових економічних механізмів на засади ринкових, конкурентних механізмів поставили перед економічною наукою задачу розробки сучасної теорії підприємства.

На цей час існує два основних методологічних підходи до формування теорії підприємства. Хуго Чирки наступним чином характеризує існуючі методології формування теорії підприємства [1]:

«Сучасне уявлення про підприємство і управління ним базується на великій кількості теорій і підходів, більша частина яких сходиться ще до початку ХХ століття. З одного боку, це були роботи, які орієнтувалися на основні функціональні аспекти підприємства... З іншого боку, треба виділити публікації, які розглядали підприємство як єдине ціле і з цих позицій намагалися розробити загальні рекомендації по організації системи управління ним. Ці роботи заслуговують особливої уваги».

Перш за все виникає задача порівняння цих методологічних підходів і розробці рекомендацій по їх застосуванню в задачі розробки методології формування теорії підприємства.

Методологія системного підходу сформульована на основі представлення діяльності підприємства як діяльності відповідної системи або ж їх сукупності. Існує значна кількість монографій та статей, в яких розроблено основні положення загальної теорії систем та її спеціальних розділів [2, 3]. Для характеристики системного підходу як методології формування елементів теорії підприємства скористаємося роботою В. Н. Волкової зі співавторами [4].

Найважливішою проблемою системного підходу є проблема визначення поняття «система». У роботі [4] розглянуто методику визначення цього поняття. Але однозначного загально визнаного визначення поняття «система» на даний час не існує. Виходячи з цього, первинним в системному підході є встановлення загальних закономірностей формування та діяльності системи, як це показано на прикладі теорії систем в керуванні та зв'язку [4]. В залежності від того, як система певним чином сформована і дано її опис, пропонується дати визначення такої системи [4].

Подальший розвиток методології системного підходу у економічній науці здійснюється шляхом уточнення і розвитку базових принципів теорії систем. Я. Корнаї запропонував для теорії систем концепцію системної парадигми, яка враховує економічну специфіку діяльності підприємств [5]. В цій концепції запропоновано ряд принципів. На основі цих принципів Г. Клейнером розвивається теорія підприємства у формі концепції системно-інтеграційної теорії фірми [6]. Як відзначає Г. Клейнер, в цій теорії [6]:

«...сформульовано вихідні положення інтеграційної теорії підприємства, в

якій в її діяльності в основу кута ставиться інтеграція в просторі і в часі потоків матеріальних, фінансових, робітничих, інформаційних та інших ресурсів, а також процесів культурної та інституціональної дифузії і імплантації».

В теорію підприємства Г. Клейнером введено поняття принципів теорії [7]:

- принцип системності підприємства;
- принцип подвійності;
- принцип рівноваги;
- принцип ієрархічності внутрішніх середовищ;
- принцип багатофакторності функціонування підприємства;
- принцип «конфігуративності управління»;
- принцип ірраціональності прийняття рішень;
- принцип невизначеності в реалізації рішень.

На основі системно-інтеграційної концепції Г. Клейнер запропонував критерії ідентифікації теорій підприємства. Основою такої ідентифікації він пропонує застосовувати те що [6]:

«...підставою для ідентифікації теорій є типізація взаємин підприємства як динамічної (яка функціонує і еволюціонує) системи та її динамічного ж оточення ...»:

1. Холізм - партикуляризм.
2. Гомеостаз - гетеростаз.
3. Реактивність - проактивність.
4. Конституціоналізм - інвайронменталізм.
5. Раціональність - ірраціональність».

Одним з головних в цій теорії є поняття - «системна подія». Г. Клейнер вказує [7]:

«...події повинні зайняти в понятійному апараті теорії підприємства таке ж важливе місце як процеси, структури, інститути, рутини та інновації... Необхідно уточнити зміст цього поняття у застосуванні до даного моменту. Мова йде про так звані *системні події*, тобто факти, які мають істотне значення для сприйняття підприємства всіма суб'єктами, пов'язаними з його діяльністю. Істотність у даному випадку означає, що наслідки даної події, за загальною думкою, є значимими для підприємства та в відомому сенсі невідворотними».

На основі поняття «системної події» Г. Клейнер пропонує вдосконалити системно-інтеграційну теорію підприємства за рахунок «евентуалізації», тобто [7]:

- розширити бачення підприємства як системи за рахунок врахування системних подій;
 - доповнити понятійно-категоріальний апарат за рахунок події як факта, суттєвого для функціонування системи загалом;
 - включити в системний опис підприємства потік подій як фактор поточної виробничої діяльності та фактор еволюції підприємства;
 - додатково до перелічених включити в склад вихідних передумов теорії принцип «евентуальності», згідно якому події можуть відігравати роль виробничого ресурсу та управляючого інструмента.
- Здійснюються також спроби зміни традиційного системного підходу новим.

Так Г. Клейнер запропонував концепцію нової системності [8]:

«Основна відмінність нової системності (неосистемного підходу) від старого полягає у відмові від теоретико-множинної (ендогенної) основи системи, посилення уваги до образної (екзогенної) основи системи. Можна сказати, що відбувається перехід від теоретико-множинної теорії систем до структурної теорії систем. Дамо формулювання поняття системи, якого будемо дотримуватися нижче.

Під системою будемо розуміти відносно стійку в просторі і в часі цілісну частину навколишнього світу, виділену з нього за просторовими чи функціональними ознаками (відзначимо, що це екзогенне визначення, альтернативне традиційному ендогенному)».

Тому «базисними характеристиками» систем, згідно Г. Клейнеру, є [8]:

«Всі соціально-економічні системи мають тимчасову тривалість і просторову протяжність (визначеність)».

Критерій цілісності декларується, але не дається його визначення.

Основною ознакою систем є «обмеженість/необмеженість систем в просторі і в часі». Згідно цієї концепції виділяється чотири форми підсистем, з яких формується підприємство як система, а саме: проект; процес; об'єкт; середовище.

На рисунку 4.2.1 наведено символічне зображення чотирьох класів таких систем.

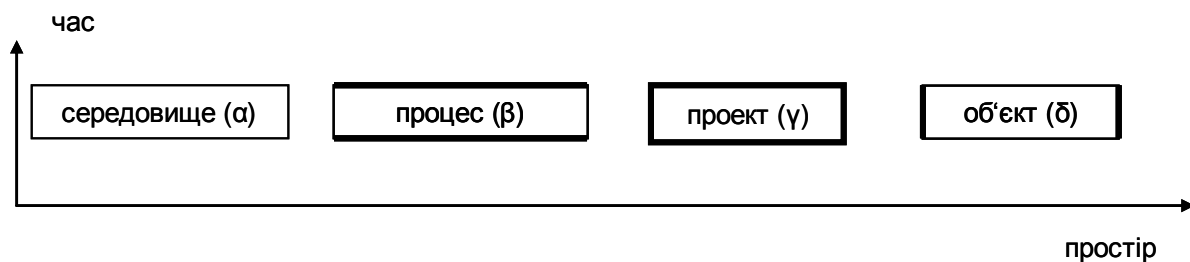


Рисунок 4.2.1 Символічні зображення систем чотирьох типів в умовних координатах «простір-час» [8]

Як підкреслює Г. Клейнер [9]:

«...зазначена морфологічна типологія систем визначає і функціональну типологію. Аналіз взаємодії і діяльності економічних систем може бути проведений на декількох рівнях деталізації (узагальнення). На предметному рівні мова йде про обмін матеріальними, фінансовими, людськими та інформаційними ресурсами. На функціональному рівні слід насамперед визначити ключові компетенції економічних систем у здійсненні базових економічних функцій: виробництва, розподілу, обміну та споживання. На рівні системного аналізу структури простору-часу предметом обміну служать процеси диверсифікації/уніфікації економічного простору, волатильності /стабілізації економічного часу.

Нарешті, на базовому рівні аналізу, як буде показано в доповіді, слід звернути увагу на обмін просторово-часового ресурсу між системами, а також обмін енергетичним ресурсом, використовуваним для наповнення простору і часу

економічними благами доступних для системи обсягів простору і періодів часу».

Для цих підсистем визначено принципи їх взаємодії у складі цілісної системи підприємства – принцип паркетної взаємодії. У роботі [10] Г. Клейнер виконав аналіз способів взаємодії цих систем. Він доводить:

«Тепер ми можемо зробити висновок, що функціонування економіки здійснюється у вигляді взаємодії чотирьох систем різних типів, пов'язаних із забезпеченням балансу просторово-часового та енергетичного ресурсів. Таку конфігурацію назовемо економічною тетрадою ...».

На рисунку 4.2.2 наведено модель взаємодії вказаних підсистем у складі тетради.

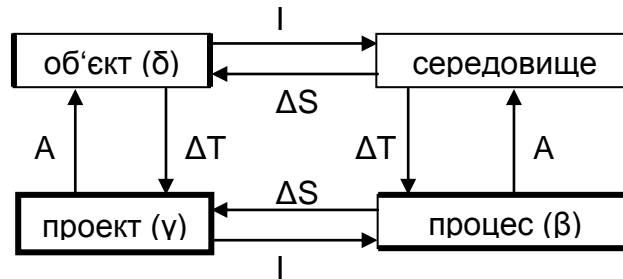


Рисунок 4.2.2 Модель взаємодії вказаних підсистем у складі тетради [10]. I – інформаційні потоки. ΔS – просторові ресурси. ΔT – ресурси часу. A – енергетичні ресурси.

Взаємодія тетрад здійснюється на базі їх «зчіпки», що нагадує квадратний малюнок укладання паркету (рисунку 4.2.3). Далі Г. Клейнер формулює задачі управління взаємодією цих тетрад [10]:

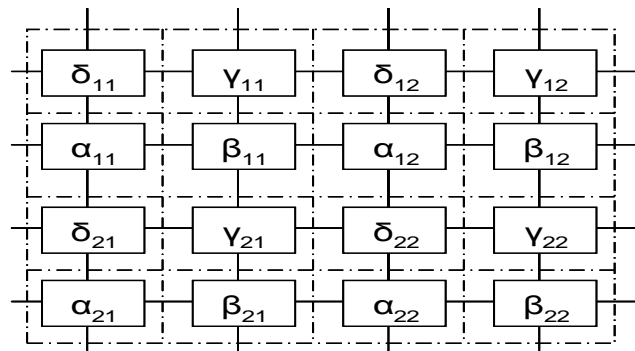


Рисунок 4.2.3 Модель «паркетної» зчіпки тетрад [10]

«Менеджмент підприємств повинен бути орієнтований на управління процесами створення і функціонування внутрішньофірмових та транскордонних (маються на увазі кордони фірми) економічних тетрад.

Системність менеджменту передбачає:

- аналіз системної структури підприємства, включаючи виявлення та ідентифікацію мінімальних економічних підсистем усіх чотирьох типів, зошитових угруповань підсистем і «паркетної» структури фірми;
- конкретизацію, реєстрацію і вимір рівня взаємодій між економічними підсистемами у вигляді обміну просторово-часовими та продуктивними ресурсами систем;

в) планування і контроль за процесами заміни вибувають процесно-проектних компонент тетрад.

Успішна реалізація інноваційного розвитку підприємства можлива у випадку, коли кожний конкретний інноваційний проект піддається своєрідній подвійній (двошаровій) інкапсуляції:

- а) оснащенню інноваційного проекту «системною оболонкою», тобто створення навколо інновації структури економічної системи;
- б) включення цієї системи в тетраду, що передбачає взаємодію економічних систем всіх чотирьох типів і забезпечує життєздатність даної інновації».

Недоліками запропонованих концепцій теорії підприємства заснованих на системній методології є:

- невизначеність поняття підприємства як системи та кількісного складу підсистем, що входять до його складу (визначено тільки їх тип);
- формування керуючих дій управляючою системою, яка є зовнішньою по відношенню до системи якою управляють;
- відсутність визначення критерію цілісності системи;
- не сформованість законів теорії підприємства (сформовано тільки принципи системності);
- розгляд організації структури та функцій підприємства як системи, а не принципів організації її діяльності;
- розгляд підприємства (його організації) як об'єднання співробітників, а не діяльності окремого підприємця як носія «первинної форми» організації діяльності підприємства.

Розглянута методологія системного підходу до дослідження організації діяльності підприємства не є безспірною та єдино можливою.

Поряд з цим в системному підході існує методологія дослідження організаційної діяльності системи через визначення організаційних задач, які нею формуються та вирішуються (організаційний підхід). Ця методологія розвинута О.О. Богдановим у його праці «Тектология. Всеобщая организационная наука» [11].

Основним поняттям Тектології є поняття «організаційна задача».

О.О. Богданов стверджує [11]: «У загальній схемі перед нами розгорнувся весь зміст життя людства, і тепер можна підбити підсумки. Старий учитель наукового соціалізму Ф. Енгельс висловив їх формулою: виробництво людей, виробництво речей, виробництво ідей. У терміні «виробництво» приховано поняття організуючої дії. І ми зробимо формулу точнішою: організація зовнішніх сил природи, організація людських сил, організація досвіду.

Що ж виявилось? У людства немає іншої діяльності, крім організаційної, немає інших завдань, окрім організаційних.

Отже, всі інтереси людства - організаційні. А звідси випливає: не може і не повинно бути іншої точки зору на життя і світ, окрім організаційної. І якщо це ще не визнається, то тільки тому, що мислення людей досі не вибілося цілком з оболонок фетишизму, оповите ним на шляху розвитку.

Життя людини і колективу представляє ланцюг постановки - вирішення задач.

Головна, переважна перешкода полягає тут в їх неймовірній різноманітності.

Ця різноманітність і різнохарактерність завдань при нинішньому стані організаційного досвіду і знань означає спеціалізовано-різні підходи до них.

Основним предметом дослідження у О.О. Богданова є організаційні комплекси та механізми їх формування та регуляції. Методологією дослідження є методологія цілісного підходу з дослідженням відношення «ціле – частини цілого».

Оскільки робота О. О. Богданова була надрукована в 1912 р., її слід вважати однією з перших робіт з теорії систем.

Слід зауважити, що в розглянутих теоріях підприємства, а також в Тектології, підприємство розглядають як організацію, до складу якої входить щонайменше дві особи. В той же час, підприємницька діяльність розповсюджується й на одну особу. Тому логічно є розробка теорії організаційної діяльності спочатку для однієї особи, а вже потім слід розглядати діяльність об'єднання таких осіб у формі підприємства.

Саме в цьому напрямку ведуться дослідження в спеціальному розділі теорії систем, в якій досліджується діяльність живих істот, у тому числі й людини в теорії функціональних систем, автором якої є академік П. К. Анохін.

В розробленій ним теорії функціональних систем (ТФС) організацію діяльності живих істот, в тому числі й людини, він розглядав як функціональну систему [12].

Слід також звернути увагу на перехід від дослідження системи як такої (в загальній теорії систем) до дослідження її внутрішньої організаційної діяльності в ТФС.

Виконаний П. К. Анохіним аналіз визначень поняття «система» в існуючих теоріях систем показав неспроможність їх застосування в дослідженні живих організмів. За його твердженням «взаємодія, узятя в її загальному виді, не може сформувати систему з «безлічі компонентів».

Він ставить питання про визначення внутрішнього організаційного фактору формування системи. Далі він показує, що результат діяльності системи є центральним внутрішнім організаційним фактором: «результат має імперативні можливості реорганізувати розподіл збуджень у системі у відповідному напрямку» [12]. Це можливо завдяки наявності в системі «зворотного зв'язку» чи «зворотної аферентації», завдяки якій система одержує інформацію про кінцевий результат.

Виходячи з цього, П. К. Анохін дає наступне визначення системи [12]: «системою можна назвати тільки такий комплекс вибірково включених компонентів, у яких взаємодія і взаємовідносини здобувають характер взаємного сприяння компонентів на одержання сфокусованого корисного результату». Таким чином, організаційна діяльність пов'язана з взаємним *сприянням* компонентів системи організації їх взаємодії та взаємовідносинам для одержання сформованого (сфокусованого) результату.

В теорії функціональних систем формування функціональних систем підпорядковується відповідним законам. П. К. Анохін пояснює [12]: «ясно, що на перший план у формуванні істинно систем виступає закон результату і закон

динамічної мобілізуємості структур, які забезпечують швидке формування системи й одержання даного результату».

Подальший розвиток теорії функціональних систем відбувався саме у напрямку розгляду окремих циклів її діяльності за методологією системного квантування. Автором цієї методології є ученик академіка П.К. Анохіна академік К.В. Судаков. Він наводить наступне визначення системокванту [13]:

«З позицій теорії функціональних систем, кожен системоквант характеризується внутрішньою архітектонікою і зовнішнім проявом. Внутрішня архітектоніка системокванта включає встановлені П. К. Анохіним вузлові механізми: аферентних синтез, ухвалення рішення, передбачення потрібного результату - акцептор результату дії, еферентний синтез і його оцінку акцептором результату дії. Акцептором результату дії за допомогою зворотної аферентації здійснюється також оцінка параметрів досягнутих результатів.

Зовні системокванти характеризуються специфічними фізіологічними процесами, а на поведінковому рівні специфічними емоціональними проявами і поведінкою в плані задоволення вихідних потреб. У людини, крім емоційного вираження і поведінки системокванти психічної діяльності проявляються у формі мови. Будь-який системоквант будується за принципом саморегуляції від потреби до її задоволення».

Слід зауважити, що поняття «системна подія», яке введено Г. Клейнером та поняття «системоквант» за своїм змістом не співпадають. Системна подія визначає значимі для системи факти її діяльності, а системоквант характеризує завершений цикл організаційної діяльності.

Слід також відмітити, що академік К.В. Судаков застосовує поняття системоквант для дослідження внутрішніх тонких механізмів організації психічної діяльності живих організмів. В цій методології відсутній поділ на складові організаційні частини. Досліджуються тільки функціональні системи організму.

Подальшим розвитком методології системного квантування є теорія інтелектуальних систем, яка розвивається як розділ дискретної математики [14-17].

Її автор А. В. Чечкін відмічає [15]: «Інтелектуальні системи різного типу й призначення вивчає математична інформатика». Він виділяє наступні класи реальних інтелектуальних систем (ІС) [14]:

- 1 біологічні ІС – інтелект людини, вищої тварини;
- 2 автоматизована ІС – людино-машинна система: атомний реактор, пілотований літак, електростанція, роботизоване виробництво і т.п.;
- 3 штучна ІС – система, що виконує функції природної ІС і в якій відсутній людський фактор: супутникова навігаційна система, космічна безпілотна міжпланетна станція та ін.;
- 4 мікроекономічна ІС – організаційна система колективу людей та інших ІС, яка підпорядкована адміністративним командам: фірма, компанія, армія, держава і т.п.;
- 5 макроекономічна ІС – середовище з ІС, що підкорюються правилам середовища: ринок, інтернет, гра і т.п.

А. В. Чечкін відмічає [14]: «Інтелектуальна система на відміну від кібернетичної системи характеризується післядією. ІС – це рефлексивна (не марківська) цілеспрямована система, в якій відбуваються наступні процеси:

- Виходячи з цільового призначення, ІС виконує системний аналіз зовнішньої предметної області, генерує потік задач з пріоритетами. З урахуванням своїх можливостей ІС обирає домінуючу задачу й класифікує її за ознакою відома – невідома.
- Якщо задача відома для ІС, тоді ІС вирішує її засобами якими вона володіє.
- Якщо задача не відома для ІС, тоді ІС організовує системний синтез метода її вирішення, активує (реалізує) спроектований метод вирішення невідомої задачі, адаптує (коригує) активований метод з метою отримання кінцевого результату.
- Успішно реалізований процес рішення невідомої задачі ІС аналізує й закріплює отриманий досвід рішення.
- Невдала спроба вирішення задачі аналізується в ІС і ІС організовує нову спробу рішення аж до розширення допустимого для ІС класу задач».

Перелік та зміст задач, які вирішуються в ІС, повністю співпадає з переліком та змістом задач, які вирішуються функціональною системою (за П.К. Анохіним [12]).

А. В. Чечкін для будь-якої ІС виділяє два системних рівня, «робочу підсистему (РП) та активуючу підсистему (АП)» [14].

Як відмічає А. В. Чечкін [14], в теорії інтелектуальних систем вивчаються «... в першу чергу питання синтезу алгоритмів, тобто питання управління своєю поведінкою в залежності від придбаного та поточного досвіду (післядія). Основними поняттями цієї теорії є: радикал РП, відома та невідома задача, системний аналіз задачі, системний синтез алгоритма (системокванта РП) для невідомої задачі, самоорганізація РП, адаптація системокванта РП, самоосвіта та само розширення ІС» [14].

А. В. Чечкін дає наступне визначення радикалу ІС [14]: «Для того, щоб було можливо управляти процесом рішення задач та зберігати досвід рішення задач, базові елементи організовуються в радикали. Радикали відображають попередній досвід рішення задач. Радикали представляють собою пам'ять про поведінку ІС (ближню пам'ять ІС)... Кожний радикал визначається своїм командним елементом, який має два стани, пасивний та активний... Таким чином, робоча підсистема ІС є середовищем радикалів». Поняття радикала є головним поняттям теорії інтелектуальних систем і дискретної математики [15, 18-19]. А. В. Чечкін так розкриває зміст поняття «радикал» [20]:

«Під радикалом розуміється будь-яка функціональна система, що має два доступних ззовні стани: активний та пасивний. Активний радикал функціонує згідно своєму призначенню, а пасивний радикал ні. Він як би вимкнений. Множина радикалів зі зв'язками поміж собою є **СЕРЕДОВИЩЕМ РАДИКАЛІВ**. Питаннями активування середовища радикалів займаються системи, які називаються активаторами. Система усіх активних радикалів середовища радикалів в даний момент часу утворює, так званий

«СИСТЕМОКВАНТ», який визначає квант поведінки середовища в цей час. За вирішення конфліктів в середовищі радикалів, тобто за забезпечення інформаційно-системної безпеки середовища радикалів, відповідають спеціалізовані системи, РЕГУЛЯТОРИ.

Всі активні радикали утворюють системоквант, який визначає квант поведінки системи на даний момент. Тим самим середовище радикалів є свого роду набором для створення системоквантами своєї поведінки.

Будь-який об'єкт управління, який може мати різні стани (фазові координати) в залежності від параметрів керування, є системоквантом. При цьому набори можливих керуючих параметрів утворюють середовище радикалів».

Таким чином, А. В. Чечкін вводить для функціональних систем поняття «активного» та «пасивного» радикалів, «середовища» радикалів, активатора та регулятора, а також поділяє її на робочу підсистему та активуючу підсистему. Таким чином, виділяється дві частини: управляюча та робоча.

В той же час, розглядаючи питання про архітектуру простих і складних систем і принципи їх об'єднання, П. К. Анохін доходить висновку про те, що «усі функціональні системи незалежно від рівня своєї організації і від кількості складових їхніх компонентів мають принципово ту саму функціональну архітектуру, у якій результат є домінуючим чинником у стабільній організації систем» [12].

Таким чином, у складі організаційних задач діяльності функціональної системи (згідно П. К. Анохіну) може бути виділено дві складові частини, а саме:

- організаційна задача, вирішення якої, забезпечує формування проекту майбутнього результату (організуюча частина);
- організаційна задача вирішення якої забезпечує отримання такого результату (реалізуюча частина).

Ці дві організаційні задачі вирішуються в двох відповідних організаційних частинах, які в свою чергу і формують організаційну цілісність (формулювання та вирішення організаційної задачі) та є їх фізичними носіями.

Тобто, організаційна цілісність діяльності забезпечує формування організаційного Цілого. Так, нами пропонується розглядати саме цілісність організаційної діяльності, а також й організаційне Ціле як її носія.

Теорія функціональних систем є не чим іншим, як теорією внутрішньої організаційної діяльності живої істоти як організаційного Цілого завдяки його організаційній цілісності. Сприймаючи ТФС саме у такій якості, вдається сформувати однозначне визначення організаційної цілісності організаційного Цілого:

- організаційною цілісністю організаційного Цілого є сукупність двох складових організаційних задач, одна з яких забезпечує формування проекту майбутнього результату в її організуючій частині, а інша забезпечує його отримання у реалізуючій частині у взаємодії з першою на основі реалізації закону результату, закону динамічної мобілізації структур та закону сталості архітектури організаційної цілісності

організаційного Цілого.

Першою проблемою, яка потребує вирішення при дослідженні такого організаційного Цілого, є проблема визначення взаємних відносин поміж частинами сформованого організаційного Цілого, реалізація яких забезпечує отримання кінцевого результату.

Виходячи з закону про сталість архітектури функціональної системи П.К. Анохін [12] доводить, що «функціональні системи організму складаються зі структур, що динамічно мобілізуються у масштабі цілого організму і на їхній діяльності й остаточному результаті не відбивається винятковий вплив якогось анатомічного типу структури, що бере участь».

З цього стає зрозумілим, що підприємець є сукупністю функціональних систем, які формують кожну з його організаційних частин і які складаються з динамічно мобілізованих компонентів та навколишнього середовища і на їхній діяльності не відбивається винятковий вплив якогось одного з них. Вони включаються в склад частин організаційного Цілого тільки тоді, коли можуть сприяти отриманню кінцевого корисного результату.

Ми також припускаємо, що для діяльності підприємця, як організаційного Цілого, повинен бути організований контакт результатів дії складових організаційних частин. Тому ієрархія підприємця, як організаційного Цілого, представляє, в кінці кінців, ієрархію кінцевих результатів діяльності кожної з складових організаційних частин.

Частини організаційного Цілого, а також і саме організаційне Ціле повинні мати властивість динамічної мінливості. Як зауважує П.К. Анохін [12] «...одною з найхарактерніших властивостей функціональної системи є саме динамічна мінливість структурних компонентів, що входять до неї, мінливість, що продовжується доти, поки не буде отриманий відповідний корисний результат. Ясно, що на перший план у формуванні істинно функціональних систем виступають закони результату і динамічної мобілізованості структур, що забезпечують швидке формування функціональної системи й одержання даного результату».

Таким чином, найважливішими властивостями організаційних частин підприємця як організаційного Цілого є динамічна раптова мобілізованість та динамічна мінливість для одержання ним даного результату.

З наведеного ми можемо зробити такі висновки:

- підприємець є організаційним Цілим, який складається з двох організаційних частин, які в свою чергу є сукупністю компонентів (функціональних систем) здатних до раптової динамічної мобілізованості та динамічної мінливості, а також елементів зовнішнього середовища;
- архітектура організаційного Цілого відповідає архітектурі функціональної системи людини (за П.К. Анохіним) (рис. 4);
- кінцевий результат організаційної діяльності підприємця як організаційна цілісність складається з суми кінцевих результатів вирішення двох організаційних задач двома його організаційними частинами.

П.К. Анохіним [12] висунуто припущення про те, що з огляду на наявність у функціональній системі визначеної кількості специфічних для неї вузлових

механізмів, виникає питання: «якими саме вузловими механізмами своєї архітектури з'єднуються субсистеми, щоб утворити суперсистему? Чи не поєднуються саме за цим же принципом і «системи» промислових підприємств? Ми надаємо право судити про це відповідним фахівцям. Але якби це було так, перед нами встало б питання про чудову гармонію в організації всіх тих систем, де результат є вирішальним чинником системоутворення».

Для діяльності одного підприємця це припущення повністю підтверджується.

Для визначення складу та змісту організаційних задач окремих організаційних частин підприємця як організаційного Цілого розглянемо принципи системної організації функцій функціональної системи людини за П.К. Анохіним [12] рисунок 4.2.4.

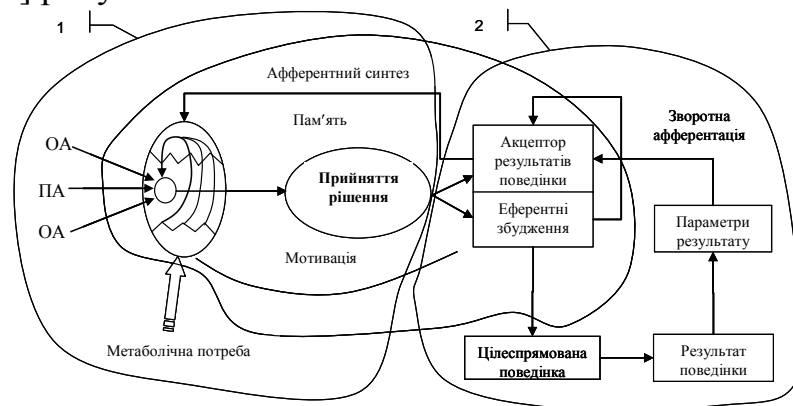


Рисунок 4.2.4 Архітектура функціональної системи людини за [12].

До її складу входять такі компоненти [12]:

- компоненти афферентного синтезу:
 - компоненти обстановочної афферентації (ОА);
 - компоненти пускової афферентації (ПА);
 - компоненти домінуючої мотивації;
 - компоненти пам'яті;
 - компоненти апарату прийняття рішення;
 - компоненти акцептору результату дії;
 - компоненти апарату формування еферентного збудження;
 - компоненти апарату забезпечення цілеспрямованої поведінки;
 - компоненти апарату оцінки результатів поведінки.

Оскільки цілеутворюючим чинником для організаційного Цілого є кінцевий результат його дії, перш за все, треба розглянути питання, як він формується. Як підкреслює П. К. Анохін, необхідно [12]: «...включити до складу цієї стадії чотири вирішальних компоненти афферентного синтезу, що повинні бути піддані одночасній обробці з одночасною взаємодією на рівні окремих нейронів:

- домінуюча на даний момент мотивація (потреба);
- обстановочна афферентація відповідно даному моменту;
- пускова афферентація;
- пам'ять.

Афферентний синтез здійснюється за умови одночасної зустрічі усіх

чотирьох компонентів і відбувається на основі центральної закономірності інтегративної діяльності мозку, саме на основі конвергенції подразнень на тому самому нейроні. При цьому відбувається звільнення нейрона від надлишкових ступенів волі.

Результатом аферентного синтезу є отримання організмом рішення питання про те, який саме результат повинний бути отриманий у даний момент. Це забезпечує подальшу постановку мети, досягненню якої і буде присвячена вся подальша логіка системи. Аферентний синтез, підкоряючись домінуючій в даний момент мотивації і під корекцією пам'яті, веде такий підбір можливих ступенів волі, при якому збудження вибірково направляються до м'язів, що роблять потрібну дію».

Як підкреслює П.К. Анохін [12]: «...в управлінській справі, як і в біологічних системах, також варто порушити питання, який результат повинен бути отриманий системою. Інакше кажучи, сукупність усіх попередніх розрахунків і розумінь повинна скласти (у торговій справі) основу аферентного синтезу, що приводить до рішення і вибору дії з найкращим результатом».

Згідно [12] після формулювання проекту кінцевого результату організаційне Ціле переходить до наступного етапу свого формування, а саме - ухвалення сформульованого рішення.

Як вказує П.К. Анохін [12]: «...оцінка можливих результатів при даній домінуючій мотивації відбувається вже в стадії аферентного синтезу. Те ж, що відбувається в «прийнятті рішення», є вже результатом вибору на основі тривалої оцінки різних, *внутрішніх результатів*, що формуються. Інакше кажучи, будь-яке ухвалення рішення, після того як закінчиться аферентний синтез, є вибором найбільш придатних ступенів волі в тих компонентах, що повинні скласти робочу частину системи. У свою чергу ці ступені волі, що залишилися, дають можливість ощадливо здійснити саме ту дію, що повинна привести до запрограмованого результату».

Після того, як рішення ухвалено, в організаційному Цілому формуються еферентні збудження, які надходять до компонентів, які забезпечують досягнення запрограмованого результату. На цьому формування організаційного Цілого не закінчується. Ще на стадії аферентного синтезу організаційне Ціле формує акцептор результатів дії. Як підкреслює П.К. Анохін, [12]: «...він передбачає аферентні властивості того результату, що повинен бути отриманий відповідно до прийнятого рішення, і, отже, випереджає хід подій у відносинах між організмом і зовнішнім світом. Акцептор результатів дії є дуже складним апаратом. По суті справи він повинен сформувати якісь тонкі нервові механізми, що дозволяють не тільки прогнозувати ознаки необхідного в даний момент результату, але і зв'язати їх з параметрами реального результату, інформація про які приходить до акцептора результатів дії завдяки зворотній аферентації. Саме цей апарат дає єдину можливість організму виправити помилку поведінки довести недосконалі поведінкові акти до завершених... Циркуляторний розвиток цих збуджень при «розпізнаванні» і «пошуку» може бути настільки швидким, що кожен блок цієї функції, що складається з компонентів: результат; зворотна аферентація;

звірення й оцінка реальних результатів в акцепторі результатів дії; корекція; новий результат і т.д., може розвинути буквально в частки секунди. Особливо швидко цей процес протікає в умовах «сканування» і «слідкування»».

Звідси ми можемо зробити висновок про те що формування організаційного Цілого в загальному вигляді реалізується через наступні послідовні етапи:

- етап формування проекту кінцевого результату, який повинне досягти організаційне Ціле на основі аферентного синтезу;
- етап прийняття рішення про досягнення конкретного результату з декількох попередніх варіантів;
- етап формування акцептора результатів дії організаційного Цілого, який забезпечує порівняння запрограмованого результату з інформацією про кінцевий реальний результат та інформацією про реальні сигнали, що надійшли до виконавчих органів;
- етап визначення моменту досягнення кінцевого результату діяльності організаційного Цілого і переходу до формування рішення про досягнення нового кінцевого результату.

Таким чином, діяльність підприємця як організаційного Цілого полягає у постійному формуванні його з компонентів, які можуть бути залучені до нього на принципах взаємосприяння отриманню визначеного кінцевого результату. Для людини цей результат розуміється як корисне пристосування до обставин навколишнього середовища. Для підприємця як організаційного Цілого загальний результат полягає в отриманні прибутку.

Виходячи з наведеного вище, ми можемо запропонувати модель організаційної діяльності підприємця як організаційного Цілого (рисунок 4.2.5).

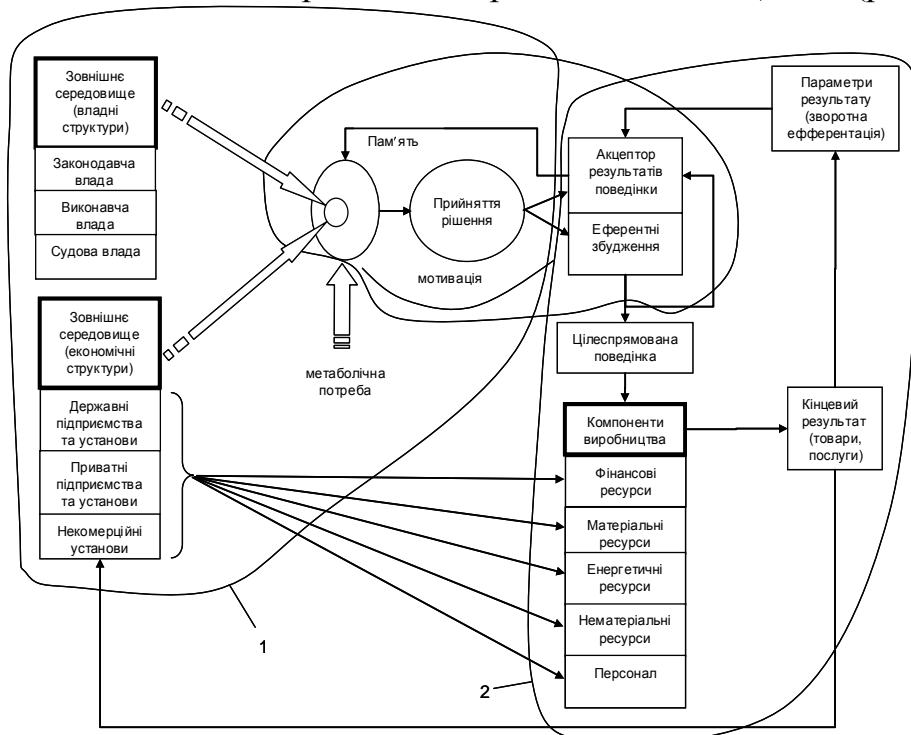


Рисунок 4.2.5 Модель організаційної діяльності підприємця як організаційного Цілого. 1- організуюча частина; 2 – реалізуюча частина організаційного Цілого

Таким чином, запропонована модель організаційної діяльності підприємця розкриває склад та зміст усіх організаційних задач, які вирішуються організаційними частинами його організаційного Цілого. Далі, на основі цієї моделі можуть бути розглянуті усі питання організації принципів взаємосприяння функціональних систем організаційних частин організаційного Цілого по отриманню ним кінцевого результату. Виходячи з цієї моделі може бути виконано аналіз його реформування при включенні до його складу декількох власників, а також найманих робітників, з визначенням організаційних задач покладених на них та способів об'єднання.

Як підкреслює П.К. Анохін [12]: «... головний зміст системного підходу складається саме в тім, що будь-яка деталь чи спостереження експериментування повинна бути неминуче вписана в якийсь з вузлових механізмів внутрішньої архітекtonіки системи. Практично ніяка нова наукова тема не могла б бути сформульована поза конкретним компонентом внутрішньої архітекtonіки системи, де ця тема тільки і може одержати широкий пізнавальний зміст. Точно так само і трактування отриманих результатів дасть найбільший ефект, якщо вона буде побудована на основі системних механізмів. Такий перехід це не проста зміна назв і виражень, як спочатку думали деякі дослідники; він вимагає радикальної зміни самих принципів підходу до елементарних процесів і загальної тактики дослідження».

В даному висловлюванні слід розуміти системний підхід з позицій теорії функціональних систем, яку ми вважаємо теорією організаційного Цілого. Тому мова, насправді, йде не про традиційну теорію систем та системний підхід, а про теорію організаційного Цілого та методологію цілісного підходу.

В той же час, у середовищі дослідників загальної теорії систем та її спеціальних розділів теорія функціональних систем, а отже й методологія системного квантування не знаходять прихильників. Відома дискусія академіків П.К. Анохіна та О.А. Ляпунова з цього приводу.

Що ж пропонував академік О.А. Ляпунов? Ось слова В.І. Федорова зі статті [21]:

«Олексій Андрійович розцінював організм як системоутворюючий фактор біологічної системи і завжди підкреслював важливість розгляду організму в теоретичній біології».

А тепер для збереження об'єктивності і не упередженості наведемо слова академіка П.К. Анохіна з [12]:

«Саме тому, що в нашій концепції результат здійснює центральний організуючий вплив на всі етапи формування функціональної системи, а сам корисний результат є, безсумнівно, функціональним феноменом, ми і назвали всю архітектуру функціональною системою. Нижче буде дана більш докладна аргументація цього поняття. Зараз же ми вважаємо за потрібне розібрати один принциповий наслідок нашої концепції для загальноприйнятої кібернетичної термінології.

Мається на увазі, перш за все дуже поширений вираз «керуюча система», який ні семантично, ні логічно не може бути прийнятий теорією функціональної системи. Насправді, що означає цей вислів? Нічого, крім

традиційного ігнорування результату системи при обговоренні кібернетичних закономірностей.

Дійсно, вираз керуюча система за самою своєю суттю припускає, що керований об'єкт не є елементом керуючої системи, тобто, просто кажучи, він знаходиться *за межами* самої управляючої системи.

З самого виразу «керуюча система» випливає, що вона вже сама є повноцінною системою, незважаючи на те, що керований об'єкт знаходиться поза нею. З точки зору всіх вирішальних впливів результату на систему, які були викладені вище, таке становище є неприйнятним.

Можна піти ще далі і поставити чисто риторичне запитання: звідки керуюча система «дізнається», яким саме об'єктом їй треба керувати, якщо вона вже система? Адже, щоб керувати чимось, треба мати дуже адекватні зв'язки та співвідношення з керованим. Чи не обстоїть справа так, що вже початкові процеси формування самої управляючої системи знаходяться повністю під управлінням майбутнього, необхідного в даний момент організму результату?

Саме так дозволяє дивитися на це питання теорія функціональної системи, яка включає пристосувальний результат функціонування системи як органічну складову частину системи. Тільки в цьому випадку можна піти від безплідних термінів, які, ведучи думку в бік, безсумнівно, завдають шкоди розумінню самої системи. Саме до цього веде надзвичайно широко поширена тенденція вживати такі вирази, як «керуюча система», «керований об'єкт», «керована система», «біоуправління» і т.д.».

Виникає питання, так в чому ж полягає сутність цієї дискусії? На наш погляд основою протиріччя є кількісний склад об'єктів які включені до складу системи, яка досліджується. У академіка О.А. Ляпунова розглядаються два об'єкта: людина, як управляюча частина (система), та власне об'єкт управління, на який спрямовується ця дія. У академіка П.К. Анохіна розглядається одна людина, яка до складу своїх компонентів включає, в тому числі, й елементи навколишнього середовища. Від цього й різниця у підходах визначення форми системоутворюючого фактора: у академіка О.А. Ляпунова це людина; у академіка П.К. Анохіна це корисний результат її діяльності.

В теорії інтелектуальних систем робиться спроба узгодження цих підходів за рахунок виділення в функціональній системі «робочої» та «активуючої» (управляючої) підсистем.

Доречі, в Тектології О.О. Богданова також досліджуються відносини щонайменше двох людей.

Розглянемо роль та місце понять «ціле», «цілісність» у формуванні елементів методології теорії підприємства.

У роботі [4] поняття ціле використовується у визначенні поняття «система»: - «система є дещо ціле».

В той же час, відсутнє визначення самого поняття «ціле». Тому в цій роботі для системи вводиться поняття «цілісність». Здійснюється перехід від «цілого» як об'єкту пізнання до властивостей системи, її цілісності. Вводиться також поняття «рівень цілісності».

Таким чином, введення понять «ціле» та «цілісність» в системному підході

не вирішує проблему визначення поняття «система».

Системна методологія передбачає поділ підприємства на елементи (підсистеми) і встановлення взаємозв'язків поміж ними в складі системи та досліджує відношення характеристик системи як цілого та окремих її елементів. Вона є розвитком класичної методології цілісного підходу для систем, яким притамана самоорганізація. Як вказує М.С. Каган [22]:

«Вже біля витоків античної філософії виникає зв'язка категорій *«частина-ціле»*, яка відображає становлення аналітичної думки, яка усвідомила структурну організованість буття: розчленованість матеріального предмета - зоряного неба, людського тіла, архітектурної споруди - і зв'язок його складових частин. Початкові структурні уявлення були пов'язані з формуванням математичного мислення, для якого *«ціле»* є сума складових його *«частин»*... .

Значення математики як *mathesis universalis* в пізнанні природи зміцнювало суммативний підхід до аналізу матеріальної предметності буття, що складається з частин цілого.

Поглибленню цього погляду людство зобов'язане становленню своєї естетичної свідомості: вже греки інтуїтивно відчували зверхсуммативний характер відношення *«ціле-частини»*, що породжує красу - властивість форми цілого; властивість ця була витлумачена як *«єдність в різноманітті»* або *«гармонія»*, і конкретизовано у вченні про пропорційність тіла людини і тварини, будівлі і ємності, музичної мелодії і орнаментального візерунка».

Таким чином, розглядається відношення цілого до його частин, а не відношення частин в цілому. Це відношення переноситься й на систему.

Слід відзначити, що *«ціле»*, як об'єкт пізнання, розглядаються в класичних теоріях пізнання, наприклад, Г.В.Ф. Гегелем в *«Науке логики»* [23], Б. Спінозою в *«Трактате об усовершенствовании разума и пути, которым лучше всего направляться к истинному познанию вещей»* [24].

В сучасній філософській та загальнонаукових методологіях системна методологія, є загальноновизнаною.

Виникає питання про співвідношення методологій цілісного підходу та системного підходів. М.С. Каган так пояснює їх співвідношення [22]:

«Поява в категоріальному апараті філософії поняття *«система»* у співвідношенні з *«елементами»* поставило їх у зв'язок з близькою за змістом категоріальною парою *«ціле-частина»*. Відмінність нової пари понять, яка дозволила їй зберегтися і навіть зміцнити в наш час свої позиції, полягає в тому, що *«система»* підкреслює організований характер якоїсь множини (так і визначав її основоположник концепції *«системного підходу»* Л. фон Берталанфі, і це її розуміння залишалося інваріантним у всіх варіантах визначення системи, які пропонувалися з тих пір), тоді як в понятті *«ціле»* міститься лише вказівка на зв'язок складових його компонентів; саме тому системний підхід виявився найтіснішим чином пов'язаним зі структурним аналізом - аж до їх нерідкого ототожнення, і з цієї ж причини з системного мислення виросла синергетика як вчення про процеси самоорганізації складних систем, тоді як холізм у філософії, взявши за основу ідею цілісності буття, не вийшов за рамки її аморфного розуміння і тому серйозного вкладу в розвиток

онтології, епістемології і методології пізнання внести не зміг. Разом з тим, теорія систем не відкинула уявлення про цілісність, але включила його в свою онтологічну концепцію як позначення найважливішої властивості систем, які при найвищих рівнях складності і жорсткої структурної розчленованості, зберігають такий міцний зв'язок своїх підсистем та елементів всередині останніх, який сильніше, ніж їх зв'язки з зовнішнім середовищем, що і забезпечує системі можливість самозбереження, самовдосконалення, саморозвитку при незмінній якісній визначеності. Так системна «ідеологія» увібрала в себе уявлення про відносини "ціле-частини", зробивши одним з найважливіших своїх методологічних принципів правило: *«йти в процесі пізнання системи не від частин до цілого, а від цілого до частин»*.

Слід також відзначити роботу Д.М. Мехонцевої [25], в якій зроблено спробу розвитку ТФС П.К. Анохіна для дослідження систем, яким притаманна генетична пам'ять. При цьому, у якості основного системоформуючого фактору визначається «гомеостаз» системи. Але ж, організація діяльності організму як системи (предмет дослідження у ТФС П.К. Анохіна) та організація діяльності виду як системи (предмет дослідження в «Универсальная теория самоуправления и управления» Д.М. Мехонцевої) це зовсім різні форми діяльності, а отже повинні бути різними форми загальних законів їх організації.

На жаль, Д.М. Махонцева дає визначення системи через поняття «керування (управління)» яке протирічить поглядам П.К. Анохіна на це поняття [25]:

«Система є впорядковано стійка самокерована і керована цілісність, - це цілісність, яка підтримує свій впорядковано стійкий стан та стан системи яка стоїть вище, засобами самокерування та керування».

Тут знову як і в [4] поняття «система» співставляється з поняттям «цілісність». Під цілісністю в [25] розуміється: «...цілісність це єдність керуючих та керованих частин системи, об'єднаних інформаційними, енергетичними, транспортними (просторово-часовими, та причинно-наслідковими) зв'язками, необхідними для реалізації її головної та функціональної мети».

Для розробки елементів методології формування загальної теорії підприємства немає потреби у дослідженні внутрішніх механізмів обхідна психічної діяльності підприємця. Слід зосередити увагу на розгляді питань пов'язаних з дослідженням організаційної діяльності підприємця (його організаційних частин) у взаємодії з факторами навколишнього середовища.

З виконаного аналізу можливостей застосування цілісного та системного підходів до розробки елементів методології формування загальної теорії підприємства впливає:

1. В системній методології існує два самостійних підходи до визначення системоутворюючого фактора:

- управлінський (кібернетичний) підхід (наукова школа академіка О.А. Ляпунова) визнає людину як системоутворюючий фактор організації діяльності системи;
- з позицій теорії функціональної системи (наукова школа академіка П.К. Анохіна) результат діяльності живої істоти визнається як

фундаментальний системоутворюючий фактор системи.

З цього випливає, що в теорії управління (менеджменті) під системою розуміють об'єднання щонайменше двох людей пов'язаних певними організаційними відношеннями, а в теорії функціональної системи відношення встановлюються для внутрішніх функціональних частин організму.

2. Виникає питання, як описати взаємодію двох людей з позицій теорії функціональної системи? П.К. Анохін допускає можливість розгляду підприємства, до складу якого входить дві і більше особи, як системи з позицій теорії функціональної системи.

3. Основним методологічним принципом загальної теорії систем є принцип дослідження структури системи та функцій які реалізуються. На основі цього запроваджено поняття «цикл менеджменту» і розробляються моделі відповідних циклів менеджменту (управління).

4. Розвиток системного підходу для економічних систем, виконаний Г. Клейнером, базується на принципах загальної теорії систем, а отже на позиції кібернетичного підходу за О.А. Ляпуновим.

5. В концепціях економічної теорії підприємства, розроблених Г. Клейнером, відсутні закони діяльності підприємства як систем, визначено тільки принципи теорії підприємства як системи та критерії її ідентифікації.

6. Основними організаційними факторами економічної теорії підприємства за Г. Клейнером є простір і час. Саме за цими факторами він класифікує внутрішні системи підприємства. На жаль, вказавши форму цих систем у площині «час–простір» (рис. 2.3.1) та визначивши структурний принцип (спосіб) їх взаємодії – паркетна зчіпка (рис. 2.3.4), він не визначає їх виду, не вказує які функції (або задачі) на них покладено.

7. Саме в ТФС доведена незалежність принципів організації діяльності системи від її структури (функціональної архітектури). Запропонована універсальна архітектура функціональної системи (рис. 2.3.5), в якій забезпечується рішення двох організаційних задач: 1) задачі формування проекту майбутнього результату з прийняттям рішення про його реалізацію; 2) задачі реалізації проекту майбутнього результату. В цій теорії сформульовано основні закони діяльності функціональної системи: закон результату; закон динамічної мобілізації структур.

8. У запропонованому А.В. Чечкіним підході до розгляду систем, введено поняття «радикалу», під яким розуміється функціональна система, що має два доступних ззовні стани: активний та пасивний. Введено також поняття «середовища радикалів», яке являє собою множину радикалів зі зв'язками поміж ними. В активний стан радикали переводяться за допомогою активуючої системи. Система усіх активних радикалів середовища радикалів утворює системоквант. За академіком К.В. Судаковим системоквант визначається як функціональна система (жива істота), яка реалізує цикл діяльності (проміжок часу) від встановлення мети діяльності до її досягнення. А.В. Чечкін розглядає сукупність функціональних систем і тому виникає потреба в окремій управляючій (активуючій) системі для радикалів, які включено в систему. Таким чином, робиться спроба розповсюдження методології теорії

функціональної системи на методологію інтелектуальних систем, до складу яких входить дві особи і більше. І виникає потреба у включенні до складу системи спеціальної системи для активації радикалів. Але ж це спроба застосування кібернетичного підходу за О.А. Ляпуновим до теорії функціональних систем. А це притирічить поглядам П.К. Анохіна на цю проблему.

9. Запропонований нами підхід до формування елементів методології загальної теорії підприємства передбачає в першу чергу розгляд організаційної діяльності однієї особи (підприємця) на основі теорії функціональної системи з постановкою та вирішенням організаційних задач за Тектологією О.О. Богданова, а не реалізації відповідних функцій. Це дає змогу виділити в діяльності підприємця основні організаційні задачі:

- формування проекту майбутнього результату (організуюча частина);
- отримання такого результату (реалізуюча частина).

Більш детально ці задачі формулюються наступним чином:

- задача по формуванню оптимального проекту результату (Π);
- задача по прийняттю рішення про досягнення сформованого проекту майбутнього результату;
- діяльність по досягненню сформованого проекту результату (X);
- задача по забезпеченню досягнення сформованого проекту результату шляхом вимірювання та співставлення проекту результату і реального результату та забезпеченню їх відповідності за співвідношенням 4.2.1:

$$\Pi \leq = \geq X, \quad (4.2.1)$$

10. Практична реалізація запропонованого підходу до розробки елементів загальної теорії підприємства передбачає вирішення наступних організаційних задач:

- розробки моделі організаційної діяльності по формуванню оптимального проекту майбутнього результату (Π);
- розробки моделі організаційної діяльності по досягненню сформованого проекту майбутнього результату (X);
- розробка моделі організаційної діяльності по забезпеченню досягнення сформованого проекту майбутнього результату.

У роботі [26] автором запропоновано методологію декомпозиції змісту організаційних задач енергетичної діяльності підприємств.

11. З викладеного вище стає можливим узагальнення запропонованого підходу для дослідження організаційної діяльності для двох і більше осіб.

12. Стає можливим також узагальнення запропонованої методології цілісного підходу як загальнонаукової (загально філософської) методології.

Литература: 1 Хуго Чирки На пути к целостной науке о предприятии / Международный журнал "Проблемы теории и практики управления". № 2, 2000 г. Электронный ресурс. Режим доступа: (<http://www.uptp.ru/pages/search.php?aut=1127>). 2 Л. Фон Берталанфи. Общая теория систем – критический обзор. Исследования по общей теории систем. Сборник переводов. Общ. Ред. и вступ. статья В. Н. Садовского и Э. Г. Юдина. Изд. «Прогресс» . М.: 1969. 520с. с 29. 3 Ю. А. Урманцев Общая теория систем: состояние, приложения и перспективы развития. Электронный ресурс. Режим дотупу: (<http://www.sci.aha.ru>). 4 Теория систем и

методы системного анализа в управлении и связи/ В.Н. Волкова, В.А. Воронков, А.А. Денисов и др. – М.: Радио и связь, 1983. – 248 с. с. 27 **5** Корнаи Я. Системная парадигма. Вопросы экономики. №4, 2002. с. 4-22. **6** Клейнер Г. Б. Системная парадигма и теория предприятия. Вопросы экономики. №10, 2002. с. 47-69. Электронный ресурс. Режим доступа: (<http://www.kleiner.ru/arpab/sistemparad.htm>) **7** Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления. Российский журнал менеджмента № 1, 2003. с. 31-56. **8** Клейнер Г.Б. Системная парадигма в экономических исследованиях: новый подход. Опубликовано в кн.: Цивилизация знаний: российские реалии. Труды Восьмой научной конференции Москва, 20-21 апреля 2007 г. М.: РосНОУ, 2007. **9** Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. **10** Георгий Клейнер. Системная организация экономики и системный менеджмент. Доклад на 12 Международной конференции по проблемам развития экономики и общества. Секция "Менеджмент". 6 апреля 2011 года. Национальный исследовательский университет - Высшая школа экономики. **11** А. А. Богданов. Тектология. Всеобщая организационная наука. Третье издание (Часть 1. — Л.-М. 1925; Часть 2. — Л.-М. 1927; Часть 3. — Л.-М, 1929). **12** Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем. В кн. Очерки по физиологии функциональных систем. П.К. Анохин. М., «Медицина», 1975, 448 с., ил. с. 17 – 62. **13** К. В. Судаков. Системокванты физиологических процессов М.: Международный гуманитарный фонд арменоведения им. академика Ц.П. Агаяна, 1997. 152с., илл. **14** Чечкин А. В. Слабоформальные системы дискретной математики. Статья в монографии "Информатизация управления" под редакцией Д.А. Ловцова. - М.: МО РФ, 2003г., 34-41стр. **15** Чечкин А. В. Математическая информатика. М. Наука 1991. **16** Чечкин А. В. Принципы и методы математического моделирования интеллектуальных систем//Интеллектуальные системы. Т.3. Вып. 1-2. 1998. **17** Чечкин А.В. Синергетический принцип и основные понятия математической информатики // Научно-техническая информация. Серия 2. Информационные процессы и системы. М.: ВИНТИ, 1999. № 4. с. 14-22. **18** Соболева. Т. С. Чечкин А. В. Дискретная математика. М.: Издательский центр «Академия», 2006. 256с. **19** Чечкин А. В. Применение схем радикалов для описания проблемной области автоматизированного комплекса планирования и управления / А. В. Чечкин, А. Е. Евграфов, В. В. Рожков, В. И. Лощенков, М. В. Пирогов // Информационно-измерительные и управляющие системы – 2009. – Т. 7, №3. – с. 5 – 11. **20** А.В. Чечкин М. В. Пирогов. Интеллектуализация сложной системы как средство обеспечения её информационно-системной безопасности Фундаментальная и прикладная математика. Центр новых информационных технологий МГУ. Издательский дом «Открытые системы» 2009, том15, №3,с. 225—239. **21** Физиологические аспекты кибернетического творчества А.А. Ляпунова. Федоров В.И. Институт лазерной физики СО РАН, Новосибирск. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ict.nsc.ru/ws/Lyap2001/1438/>. **22** М.С. Каган Системность и целостность. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://psylib.kiev.ua/>. **23** Г.В.Ф. Гегель Наука логики. Первая часть Объективная логика. Вторая часть. Субъективная логика. Санкт-Петербург. “Наука”, 1997, 800 с. **24** Спиноза. Б. Трактат об усовершенствовании разума и пути, которым лучше всего направляться к истинному познанию вещей». Серия «Выдающиеся мыслители». Ростов-на-Дону: «Феникс», 1998.-608 с. **25** Д. М. Мехонцева. Универсальная теория самоуправления и управления. Прикладные аспекты: философия, социология политология, право, экология: Монография 2-е изд.; перераб. и доп. –Красноярск: Изд-во «Универс». ПСК «Союз», 2000.- 416 с. **26** Доценко С.І. Декомпозиція змісту організаційних задач енергетичної діяльності підприємств // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, вип.117, т. 2 Технічні науки. «Проблеми енергозабезпечення та енергозбереження в АПК України» – Харків: 2011. с. 3-5.

Глава 5

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ТА КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Розділ 5.1 Соціальна парадигма менеджменту як відповідь на виклики глобалізації

Сучасна світова економічна криза наочно продемонструвала вади домінуючої ліберальної моделі економіки і активізувала пошук нових підходів до управління нею. У сучасних умовах конкурентоспроможність підприємств, галузей і національного господарства у цілому визначається насамперед якістю робочої сили, що дедалі більше перетворюється на визначальний чинник соціально-економічного розвитку. Необхідність розвитку людського і соціального капіталу сприяло формуванню нової – соціально спрямованої – парадигми менеджменту, теоретичними основами якої стали новітні досягнення економічної і громадської думки – концепції сталого розвитку, людського розвитку і корпоративної соціальної відповідальності.

Основоположною ідеєю концепції сталого розвитку, що проголошена ООН керівним принципом дій міжнародних інституцій, урядів, корпорацій і громадських організацій у XXI ст., є усвідомлення різниці між економічним *зростанням*, що спрямоване на збільшення кількісних показників, і *розвитком*, що розуміється як якісні зміни завдяки удосконаленню техніки, технологій, методів управління. Концепція сталого розвитку, яка стала відповіддю наукової і громадської думки на виклики глобалізації, виходить із взаємозв'язку економічної, соціальної й екологічної складових прогресу. «Сталий розвиток передбачає інтегрування цілей високої якості життя, здоров'я та добробуту з соціальною справедливістю, забезпеченням здатності планети підтримувати життя у всьому її розмаїтті. Ці соціальні, економічні та екологічні цілі є взаємозалежними та такими, що взаємно підтримуються», - відзначається у міжнародному стандарті з корпоративної соціальної відповідальності ISO 26000[1].

Економічна складова сталого розвитку полягає в оптимальному використанні обмежених ресурсів, скороченні марнотратного надспоживання та застосуванні природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій. *Соціальна*

складова сталого розвитку орієнтована на досягнення стабільності, людський розвиток, збереження соціальних і культурних систем, пом'якшення соціальної напруженості. Важливе місце у концепції сталого розвитку займають поняття “основних потреб”, що було визначене Міжнародною організацією праці ще в 70-ті роки ХХ століття і спрямоване на необхідність задоволення життєво необхідних потреб бідної частини світу, та поняття “обмежень” марнотратного надспоживання «золотого мільярду». *Екологічна складова* сталого розвитку має забезпечувати стабільність біологічних і фізичних систем, передбачає охорону природи і ресурсозбереження шляхом економного використання природних ресурсів, запобігання забрудненню навколишнього середовища, організації екологічно безпечного виробництва.

Взаємозв'язок сталого і людського розвитку підтверджують результати досліджень світового і вітчизняного досвіду. Оцінка тісноти взаємозв'язку рейтингів країн за Індексом конкурентоспроможності (за методикою Всесвітнього Економічного Форуму) та Індексом людського розвитку (за методикою ООН) за допомогою парного коефіцієнта рангової кореляції Спірмена показала суттєве позитивне значення (0,853). Рейтинговий аналіз регіонів України за Індексом конкурентоспроможності та Індексом регіонального людського розвитку за вітчизняною методикою за 2010 р. показав, що у більшості регіонів відхилення є несуттєвим – у 11 регіонів із 26 воно не перевищує 3 пунктів. Значення парного коефіцієнта рангової кореляції для регіонів України (0,563) показав наявність значущого взаємозв'язку між людським розвитком регіонів та їх конкурентними позиціями [2, С. 354-355]. Цей висновок загалом підтверджують також результати моніторингу сталого розвитку регіонів України, що здійснюється українським відділенням Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку за допомогою індексу сталого розвитку, методика якого розроблена Інститутом прикладного системного аналізу НАН України [3]. У то же час результати моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів, що публікує Держкомстат України у вигляді доповідей про індекси регіонального людського розвитку [4], не дають однозначних відповідей: у 2010 році серед промислових областей тільки Харківська мала високе значення цього індексу, Дніпропетровська – середнє, Запорізька і Одеська - низьке, Донецька і Луганська області – дуже низьке. Дослідження сталого розвитку на рівні підприємств на жаль, поки відсутні.

Вважається, що основними складнощами просування підприємств України на шляху до сталого соціально-економічного розвитку є обмеженість ресурсів, гострота проблем, пов'язаних з перехідним періодом соціально-політичних і економічних перетворень, застарілі структура і низький технологічний рівень промисловості. Все це, безумовно, так, але основною перепорою сталому соціально-економічному розвитку є, на наш погляд, брак соціальної відповідальності з боку державної влади, бізнесу і громадянського суспільства. Колишні керівники держави безвідповідально проводили у 1990 роках необґрунтовану політику з реалізації неоліберальної стратегії трансформації економіки за рецептами МВФ, яка включала «шокову терапію», прискорену приватизацію, лібералізацію фінансів і торгівлі. Це завдало непоправної шкоди

соціально-економічному розвитку країни, внаслідок чого вона була відкинута на 30— 50 років назад. За мирних часів в усій економічній історії людства такого ще не було ніколи: за глибиною падіння виробництва, за тривалістю та іншими негативними параметрами українська криза побила усі сумнозвісні рекорди. Як стверджує колишній заступник секретаря РНБО д.е.н., проф. В. А. Гошовська, за чотири роки Великої Вітчизняної війни Україна втратила 40% свого економічного потенціалу, а за перші сім років незалежності - майже 70% [5, С. 114]. Валовий внутрішній продукт України за період 1991-1998 років скоротився у 2,5 рази і після наступних дев'яти років зростання ледь сягнув у 2008 р. 74,2% від рівня 1990 р., але внаслідок світової економічної кризи різко знизився у 2009 р. і дорівнював у 2010 р. 65,8% від рівня 1990 р. За показником валового національного доходу, що визначає економічні можливості сталого розвитку, Україна, за даними ООН, знаходиться на 100 місці зі 194 країн, що обстежуються і суттєво відстає від колишніх радянських республік Прибалтики, Російської Федерації, Білорусі і Казахстану [6].

У результаті прискореної приватизації народна власність, що була створена самовідданою працею кількох поколінь, практично безплатно передана приватним власникам: було приватизовано державного майна на 120 млрд. грн., але в державну казну від цього надійшло лише близько 6 млрд. грн. [7, С. 19-20]. Нові так звані «ефективні власники» не проявляють зацікавленості вкладати кошти в розвиток підприємств і масово виводять капітал за кордон через офшорні зони: за період 2000-2008 рр. кумулятивний відтік капіталу з країни становив 82 млрд. дол., що у 2,3 разу перевищує обсяг прямих інвестицій [8]. Лише протягом 2010-11 рр. українські банки перерахували в офшори 53 397 млн. дол. США (більш ніж 400 млрд. грн.), що перевищує дохідну частину державного бюджету на 2012 рік - 367 млрд. грн. Поряд з тим у деякі роки внесок крупного бізнесу у суму зібраних податків був менше 25% [8]. Відтік капіталів у офшорні зони супроводжувався збільшенням зовнішньої заборгованості, яка досягла у 2009 р. критичного рівня - 90% ВВП, але до середини 2012 р. знизилася до 129 млрд. дол. (74% ВВП) [9]. Задекларована владою інвестиційно-інноваційна модель розвитку не знайшла практичного застосування внаслідок низького рівня інвестиційної діяльності: у 2000-2010 рр. коефіцієнт співвідношення інвестицій в основний капітал до ВВП складав у середньому 19,3% на рік, середньорічні темпи приросту інвестицій в основний капітал - 11,3%. За оцінками Міністерства економіки України, загальна потреба в інвестиціях на структурну перебудову економіки України становить від 140 до 200 млрд. дол. США, а щорічна потреба — близько 20 млрд. дол. США. (160 млрд. грн.), інвестувалося ж на протязі 2000-2010 рр. у середньому 105,7 млрд. грн. (13,2 млрд. дол.), тобто при нинішніх обсягах інвестицій на структурну перебудову економіки буде потрібно приблизно 13 років.

Структурний стан економіки не відповідає вимогам економічної і соціальної стабільності. Переважаючими галузями є видобувні, хімія та металургія, які сьогодні базуються на III (індустріальному) технологічному укладі. Зношеність основних фондів у цих галузях перевищує 60-70%. Спостерігається перерозподіл зайнятості на користь некваліфікованої робочої сили (чисельність представників

найпростіших професій зростає при скороченні кількості фахівців і кваліфікованих робітників), що свідчить про домінування в економіці України застарілих технологій і недостатнє впровадження інноваційних процесів [10, С.11]. Якщо за роки реформ Китай створив 15 нових галузей промисловості, то в Україні на межі зникнення опинилося 8 наукоємних промислових галузей, в яких виробництво знизилося більш ніж на 30 % [11, С. 16].

Криза 90-х років суттєво погіршила рівень життя трудящих, що не можна пояснити тільки економічними причинами: ВВП скоротився на 59,2%, тоді як реальна заробітна плата зменшилася у 3,8 рази, а реальні пенсії у 4 рази, що є свідченням неадекватних втрат економіки і народу, асоціальності політики держави і бізнесу. В Україні з'явився специфічний феномен – працюючі бідні: мінімальна зарплата у 2001 р. була в 3 рази менше прожиткового мінімуму і досягла його лише 1.11.2009 р. (рисунок 5.1.1).

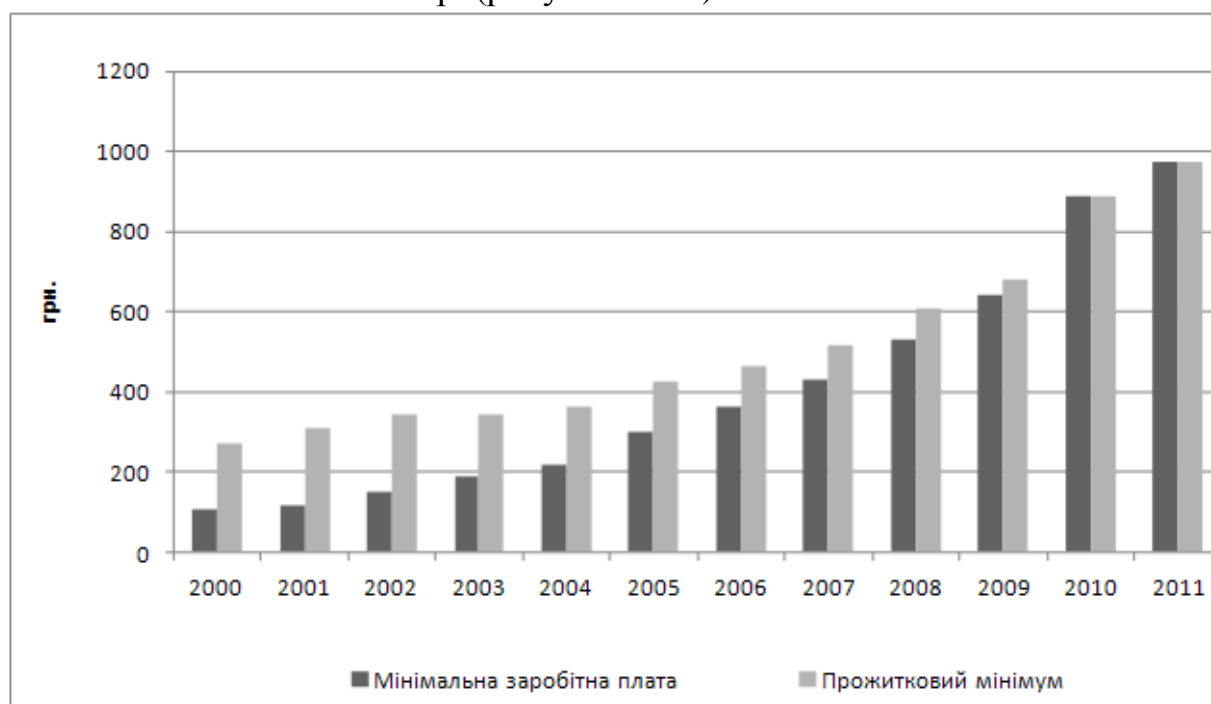


Рисунок 5.1.1 Мінімальна заробітна плата і прожитковий мінімум в Україні у 2000-2011 рр., складено автором за даними [12]

Оскільки значна частина працівників отримувала зарплату нижче прожиткового мінімуму, показник абсолютної бідності, тобто частки населення із середньодушовими грошовими доходами, нижчими прожиткового мінімуму, складав у 2000 р. 87,9%. У 2000-і роки було вжито ряд заходів для виправлення ситуації, завдяки чому середньомісячна номінальна заробітна плата збільшилася з 230 грн. у 2000 р. до 2633 грн. у 2011 р., тобто в 11,4 рази, частка зарплати у ВВП зросла з 32,8% у 2000 р. до 41,9% у 2010 р. Однак оплата праці в Україні все ще суттєво відстає не тільки від країн ЄС, але і від Митного Союзу: у грудні 2010 року середня заробітна плата (у доларовому еквіваленті) становила у Росії - \$ 863, Казахстані - \$ 660, Білорусі - \$ 527, Україні - \$ 311 [13].

Низький рівень заробітної плати погіршується систематичними затримками

з її виплати. Сума заборгованості з виплати заробітної плати складала на 01.01.2005 р. 1111,2 млн. грн. (13,8% фонду оплати праці за грудень 2004 р.) і завдяки вжитим заходам зменшилася на 01.01.2008 р. до 668,7 млн. грн. (3,4% місячного фонду оплати праці), але внаслідок кризи знову зросла у 2010 р. до 1473,3 млн. грн., що дорівнювало 6,2% місячного фонду оплати праці [14, 15]. Затримуючи виплату заробітної плати, роботодавці, користуючись потуранням державної влади і довготерпінням трудящих, отримують безпроцентний кредит за рахунок працівників. Таке становище є просто неприйнятним в цивілізованій країні, тим паче яка прагне інтегруватися в Європейський Союз і декларує відданість європейським цінностям.

Характерно, що у 2010 р. частка підприємств, що одержали прибуток, зменшилася до 59%, заборгованість із виплати заробітної плати зросла на 284,6 млн. грн., поряд з тим кількість мільонерів в Україні зросла на 754 осіб, а задекларовані ними доходи – на 5,3 млрд. грн. [16].

Низький рівень заробітної плати знижує мотивацію працівників, веде до малопродуктивної, низькоякісної праці, перешкоджає повноцінному відтворенню людського потенціалу, збільшенню заощаджень громадян, розширенню платоспроможного попиту, що породжує у країні негативні соціальні і економічні наслідки. Між тим наукою і практикою давно доведено, що низька ціна робочої сили є перешкодою для інвестицій в економіку заощаджень громадян і впровадження нової техніки і технологій, які стають рентабельними тільки тоді, коли витрати на них є меншими за зекономлену заробітну плату. У той же час вкладення в людський капітал мають більшу ефективність і оборотність в порівнянні з інвестиціями в матеріальний капітал. Крім того, за розрахунками фахівців Федерації профспілок України, кожна гривня виплаченої заробітної плати повертає до державного та місцевих бюджетів 47 коп. у вигляді податків, соціальних внесків та зменшення соціальних Трансферів на житлово-комунальні субсидії [17, С.7].

Соціально-економічна криза 1990-х років вельми негативним чином відбилася на стані людського потенціалу, який у сучасних умовах є визначальним фактором сталого розвитку. Індекс людського розвитку (ІЛР) України у 1990-1995 рр. знизився на 46 пунктів і досягнув колишнього рівня лише через 11 років (рисунок 5.1.2).

У формуванні людського потенціалу як чинника забезпечення сталого розвитку важливе значення мають освітньо-кваліфікаційні фактори. В Україні традиційно зберігається високий рівень освіти населення: за даними Програми розвитку ООН, валовий показник охоплення населення навчанням складає 90%, що є вищим, ніж у багатьох розвинених країнах [18]. Поряд з тим в системі освіти і професійної підготовки проявляються і негативні тенденції, внаслідок чого на тлі загального безробіття по багатьох робітничих професіях виник дефіцит кадрів.

Підприємства не виявляють належної турботи про підготовку кваліфікованих робітничих кадрів. Частка працівників, які підвищили свою кваліфікацію протягом 2005-2010 рр., становить близько 8,7% середньооблікової чисельності працівників, тобто періодичність підвищення

кваліфікації становить один раз на 11,5 років, у той же час у країнах ЄС - 1 раз на 1,5 – 2 роки. Фінансування професійного навчання найманих працівників складає в середньому майже 2 грн. на одного працівника, що становить трохи більше 0,3% витрат на оплату праці.



Рисунок 5.1.2 Динаміка Індексу людського розвитку України у 1990-2011 рр., складено автором за даними [18]

Глибока і довготривала економічна криза призвели до суттєвого загострення соціальних проблем. Поляризація бідності і багатства негативно впливають на суспільну мораль, серйозно ослабили інтерес до продуктивної праці, підсилюють прояви егоїзму, користолубства і жорстокості, намагання до швидкого збагачення за будь-яку ціну. Це знаходить вираження в поширенні негативних проявів ринкової стихії: спекулятивних махінаціях, захопленні чужого майна, здирстві, корупції, зростанню організованої злочинності тощо. Падіння моральності чревате деградацією суспільства, посиленням почуття страху і безвихідності, втратою упевненості у завтрашньому дні, подальшим посиленням соціальної напруженості до вибухонебезпечного рівня. Склалося порочне коло: брак соціальної відповідальності колишніх керівників держави і бізнесу призвів до глибокої економічної кризи і катастрофічного падіння виробництва, що, у свою чергу, послабило соціальні чинники розвитку економіки. Все це вимагає якнайшвидшого прийняття енергійних заходів з підвищення рівня соціальної відповідальності усіх трьох головних суб'єктів соціуму – держави, громадянського суспільства і, насамперед, бізнесу, враховуючи його провідну роль в умовах ринкової економіки.

Виникнення і широке розповсюдження у ХХ столітті ідеї про соціальну відповідальність бізнесу було обумовлено не тільки і не стільки морально-етичними факторами, як це стверджується у багатьох публікаціях з цієї проблематики, але розвитком продуктивних сил і суспільних відносин, перетворенням людського капіталу у головний ресурс і визначальний чинник виробництва, підвищенням вимог щодо його якості, а також боротьбою трудящих за свої права. Ідея про соціальну відповідальність бізнесу розвивалася у гострій боротьбі з ліберально-монетаристськими ідеями «чистого

ринку» і «мінімальної держави», концепцією «компанії власників» (shareholders company), згідно з якою головною і, по суті, єдиною метою корпорації є максимізація прибутку для збільшення капіталізації і виплати акціонерам високих дивідендів. Ліберали відстоюють мінімізацію оподаткування бізнесу як найважливіший засіб підвищення його конкурентоспроможності. Результатом реалізації подібних установок, що отримали назву «рейганоміка» і «тетчерізм», стало стримування зростання зарплати, скорочення соціальних витрат і стимулювання попиту за допомогою кредитування і неконтрольованої емісії долару США, що насамкінець призвело до сучасної світової економічної кризи.

Отримавши широке розповсюдження, ідея про соціальну відповідальність бізнесу була визнана як принцип корпоративного управління, а зараз трансформується у концепцію, тобто цілісну систему ідей, принципів і методів реалізації. Теоретичною і методологічною основою концепції корпоративної соціальної відповідальності стали такі досягнення економічної й соціальної думки XX століття, як моделі соціальної правової держави і соціальної ринкової економіки, теорія людського капіталу, теорія соціального капіталу, концепції соціального партнерства, гідної праці, людського і сталого розвитку. Поширення КСВ обумовлено такими причинами:

- подальша концентрація і централізація капіталу, підвищення ролі в економіці і політиці корпорацій, насамперед транснаціональних;
- поширення загальної тенденції до соціалізації економіки;
- підвищення ролі соціальних факторів, насамперед людського і соціального капіталу;
- загострення протиріччя між суспільним характером економічної діяльності і приватним способом присвоєння;
- зростання соціальної напруги внаслідок посилення нерівності і бідності;
- загроза екологічної кризи;
- загострення конкуренції як на міжнародних, так і на внутрішніх ринках;
- зростання ролі нематеріальних активів, таких як репутація і бренди.

Незважаючи на наявність досить великої кількості публікацій, присвячених цієї проблематиці, в експертних і ділових колах поки ще не склалося єдине розуміння цього поняття, оскільки підхід до нього залежить від вихідної позиції дослідників – ліберальної або соціально спрямованої. Прибічники першої вважають, що соціальна відповідальність бізнесу – це його суцього добровільна позиція, яка включає благодійність (що традиційно вважається свого роду індульгенцією за експлуатацію), турботу про охорону навколишнього середовища, патерналістське відношення до персоналу, діалог із зацікавленими сторонами (переважно через ЗМІ), соціальну звітність, яка більше нагадує саморекламу. Прибічники соціально спрямованої ринкової економіки, до яких належить і автор, виходять з того, що соціальна відповідальність бізнесу – це не тільки його добра воля, але основний обов'язок перед суспільством, який повинен виконуватися в інтересах суспільства, чесно, постійно і у повному обсязі.

Загальнопризнаного визначення корпоративної соціальної відповідальності поки ще немає, і ми запропонували таке: *корпоративна соціальна відповідальність - це спрямована на сталий розвиток активна соціальна*

позиція підприємства, що включає сумлінне виконання законодавства, стандартів і угод із соціального партнерства, а також добровільно прийнятих додаткових зобов'язань по задоволенню економічних і соціальних потреб внутрішніх і зовнішніх зацікавлених осіб, місцевих громад і суспільства у цілому [19, С. 114].

Двоєдиною ціллю реалізації корпоративної соціальної відповідальності є сталий соціально-економічний розвиток і суспільна злагода.

Реалізація корпоративної соціальної відповідальності здійснюється на основі певних принципів – загальних, що походять від принципів раціонального управління, які були сформульовані ще класиками менеджменту, і специфічних, до яких ми відносимо такі:

- патріотизм - любов до Батьківщини, турбота про її долю і вірне служіння їй;
- гуманізм - визнання людини найвищою соціальною цінністю, а створення умов для її повноцінного життя, фізичного і духовного розвитку – найвищою ціллю економічної діяльності;
- духовність – вірність моральним цінностям та історичній спадщині народу;
- органічне поєднання економічної ефективності, соціальної справедливості та ресурсно-екологічної збалансованості;
- інтеграція зусиль бізнесу, держави і громадянського суспільства, баланс їх інтересів і взаємна солідарна відповідальність щодо стану та перспектив сталого розвитку;
- законослухняність;
- добровільність прийняття і виконання додаткових соціальних зобов'язань, не передбачених законодавством;
- новаторство, різноманітність форм і методів реалізації;
- відвертість до діалогу із зацікавленими сторонами і громадськістю;
- прозорість і соціальна звітність.

Корпоративна соціальна відповідальність має дві форми прояву: у внутрішньому середовищі – корпоративна соціальна політика, у зовнішньому – корпоративне громадянство.

Корпоративна соціальна політика - це «система цілеспрямованих і послідовних дій власників і менеджменту, спрямованих на задоволення і розвиток матеріальних і духовних потреб працівників організації з метою розвитку соціальних чинників виробництва, розширення і посилення їх дії на забезпечення ефективності економічної діяльності» [20, С. 363].

Корпоративне громадянство – це «діяльність підприємства, що свідомо орієнтована на вирішення суспільно корисних завдань, до яких не зобов'язує законодавство і в яких немає прямої економічної зацікавленості» [21, С. 465].

Основні напрями реалізації корпоративної соціальної відповідальності у внутрішньому середовищі полягають у наступному:

1. Забезпечення продуктивної зайнятості шляхом збереження існуючих і створення нових робочих місць.
2. Створення безпечних і сприятливих умов праці: підвищення рівня

механізації й автоматизації, зниження питомої ваги важких і шкідливих робіт.

3. Гідна оплата праці на основі зростання її продуктивності, участь працівників у прибутках підприємств.

4. Дотримання прав працівників у сфері соціально-трудова відносин, гарантія свободи діяльності профспілок.

5. Створення сприятливих умов для відтворення і розвитку людського капіталу та його раціонального використання.

6. Удосконалення соціально-трудова відносин на засадах соціального партнерства, впровадження економічної демократії - залучення працівників до участі у власності і управлінні підприємствами.

7. Створення на підприємстві сприятливого морально-психологічного клімату, виховання працівників у дусі гуманізму і соціальної справедливості, ініціативного і творчого відношення до праці, групової та індивідуальної відповідальності за результати спільної діяльності.

8. Надання працівникам підприємств додаткового «соціального пакету» і різноманітних соціальних послуг, перш за все у сфері охорони здоров'я, відпочинку, дозвілля, сприяння у поліпшенні житлово-побутових умов, участь у програмах медичного, соціального і пенсійного страхування.

Основні напрями реалізації корпоративної соціальної відповідальності у зовнішньому середовищі полягають у такому:

1. Впровадження традицій чесного підприємництва - сумлінне виконання нормативно-правових актів, стандартів і договірних зобов'язань у відносинах з бізнес-партнерами (постачальниками і споживачами), дотримання правил чесної конкуренції і антимонопольного законодавства, прав інтелектуальної власності, ділової етики, неприйняття корупції.

2. Сприяння зміцненню соціальної правової держави і громадянського суспільства. Дії бізнесу у цьому напрямку мають бути спрямовані на підвищення авторитету державної влади, укріплення законності і правопорядку, подолання корупції, проведення чесних виборів.

3. Розвиток соціального капіталу: впровадження у ділову практику відносин, заснованих на чесності, взаємній довірі, високій моралі й етиці; підтримка здорового образу життя, втілення ідеалів гуманізму, свободи, справедливості й солідарності, турбота про збереження культурної та природної спадщини, національної своєрідності й самобутності.

4. Налагодження дієвої системи соціального партнерства, що є інституційно-організаційним механізмом взаємодії держави, бізнесу та інститутів громадянського суспільства в реалізації концепції сталого розвитку на засадах соціальної відповідальності.

5. Забезпечення якості продукції, прав та інтересів споживачів.

6. Охорона природи і ресурсозбереження, організація екологічно безпечного виробництва.

7. Взаємодія з місцевими органами влади і громадами з метою участі у здійсненні соціальних і природоохоронних проектів.

8. Соціальне підприємництво - здійснення підприємницької діяльності не стільки задля отримання прибутку, скільки для реалізації суспільно корисних

цілей.

9. Благодійність і меценатство.

10. Підтримка добровольчої діяльності працівників.

Дієвим механізмом, що забезпечує реалізацію концепції сталого розвитку на засадах соціальної відповідальності, як свідчить досвід розвинених країн, є соціальне партнерство, тобто система відносин, інститутів і процедур, покликаних знаходити на основі компромісу баланс інтересів роботодавців, працівників і держави у регулюванні соціально-економічних відносин. В Україні здійснюється розбудова інституту соціального партнерства, створена система органів на національному, територіальному і галузевому рівнях у вигляді тристоронніх соціально-економічних рад, на які покладена задача «визначення та зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень сторонами соціального діалогу з питань формування та реалізації державної соціальної та економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин» [22]. Починаючи з 1994 року уряд і соціальні партнери укладають Генеральну угоду на національному рівні, також укладено 29 територіальних і 93 галузеві колективні угоди [23].

Однак впровадження соціального партнерства здійснюється не без проблем і стикається з певними труднощами. Генеральні угоди підписуються нерегулярно, з великим запізненням по термінах, носять необов'язковий, формальний характер і по багатьом пунктам не виконуються, бо сторони фактично не несуть відповідальності за зрив угод. На відміну від соціально-економічно розвинених держав, де тристоронні угоди і колективні договори вважаються нормативними актами, в Україні вони мають характер лише рекомендацій. Проглядається також намагання принизити роль профспілок у суспільстві, підмінити тристороннє соціальне партнерство двостороннім державно-приватним, а також залучати до соціального партнерства на стороні працівників різного роду некомерційні організації, які фінансуються, як правило, за кордону і ніякого відношення до працівників не мають. Як наслідок, рівень довіри профспілкам згідно з результатами соціологічних опитувань, що регулярно проводяться Інститутом соціології НАН України, у 2010 р. склав лише 15,8%. Це, безумовно, дуже мало, але більше, ніж будь-яким іншим соціальним інститутам, включаючи церкву [24, С. 515]. Українським трудящим притаманні настрої соціального відчуження, пасивності та апатії, відсутність активної громадянської позиції, сучасного соціального менталітету, соціально-психологічної зрілості, готовності до практичних дій у захист своїх прав та інтересів.

Вагомою перепорою для розвитку соціального партнерства є відсутність у свідомості мас культури партнерських стосунків і легітимності соціальної співпраці. Керівники більшості суб'єктів громадянського суспільства (партій, рухів, об'єднань, союзів і т. д.) орієнтовані на рішучі методи боротьби за свої інтереси, на конфронтацію, на «майдани». Ідеї злагоди і компромісів не відображені у діяльності державних інституцій, не вносяться до суспільної свідомості. Інститути соціалізації суспільства ще не готові формувати здібності,

які необхідні для життя в умовах ринку, конкуренції, заповзятливості, свободи і відповідальності особи за свої вчинки.

Важливий аспект соціального партнерства - участь працівників у власності і управлінні підприємствами, включаючи делегування своїх представників у ради директорів або інші органи управління підприємствами незалежно від їх форми власності. Це важливе не лише для ефективного захисту прав найнятих працівників і підвищення їх мотивування, але і для впливу на прийняття управлінських рішень з урахуванням інтересів працівників, місцевих громад і суспільства у цілому. Проте в колективних угодах усіх рівнів це питання навіть не ставиться на порядок денний. Якщо ця система була задіяна, то не було би випадків, коли так званий «новий ефективний власник», вичавивши все можливе із засобів виробництва, що дісталися йому практично безкоштовно, потім закриває підприємство і звільняє усіх працівників.

Недооцінка значення соціальної відповідальності – принципова позиція капітанів українського бізнесу, яка проглядається в програмному документі Конфедерації роботодавців України (КРУ) «Декларація соціальної місії бізнесу», у якому йдеться: «Ми розуміємо соціальну місію українського бізнесу як добровільний й посильний внесок кожної компанії у розвиток України... Ми наголошуємо на добровільності соціальної місії бізнесу, виключаючи прагнення її регламентації, як на національному, так й на міжнародному рівнях. Разом з цим ми підтверджуємо необхідність й важливість існування та поширення світових стандартів звітності компаній у сфері своєї соціально-орієнтованої політики» [25]. Таким чином, головна організація українських підприємців вважає соціальну функцію українського бізнесу не обов'язком перед суспільством, а лише «посильним внеском кожної компанії».

Це відображає прагнення капітанів українського бізнесу будувати неоліберальну модель корпоративної соціальної відповідальності інсайдерського типу, що підтверджує незначна кількість соціальних звітів підприємств, а також аналіз змісту найкращих з них, які були відзначені на Національному конкурсі бізнес-кейсів з корпоративної соціальної відповідальності, що з 2009 р. проводить Центр "Розвиток Корпоративної соціальної відповідальності". Участь у цих конкурсах взяли більш ніж 20 підприємств, але серед учасників і переможців – переважно філії іноземних компаній і підприємства невиробничої сфери, які не здійснюють суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток країни [26]. Однак відродно, що кожен рік зростає число українських підприємств - учасників і призерів конкурсу, серед яких - ПАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат», компанія Систем Капітал Менеджмент, ПАТ «Турбоатом», корпорація «Інтерпайп».

Найбільш складна і відповідальна частина роботи по впровадженню соціально спрямованого менеджменту (як, втім, і будь-яких інших проектів) - розробка ефективного механізму реалізації. Серед науковців не затихають дискусії щодо самого поняття «механізм управління». Не вдаючись у деталі дискусії, згадаємо найбільш вдале, на наш погляд, визначення цього поняття, що запропоноване д.е.н., проф. Булеєвим І.П. як сукупності форм, методів та інструментів управління [27, С. 32-34], яке слід доповнити такою вадливою

категорією, як технології управління, які представляють собою «попередньо визначений у певній послідовності ряд операцій, направлених на досягнення деякої мети або завдання» [28, С. 182].

Питання технологізації управлінської діяльності не менш актуальне, ніж проблема проектування і впровадження нових технологій у матеріальне виробництво. Як неможлива висока продуктивність праці без сучасних технологій, так і немислиме успішне впровадження соціально спрямованої моделі менеджменту без соціально-технологічного забезпечення. Технології соціальної діяльності на підприємстві повинні проектуватися і упроваджуватися на основі вживання наукових методів на базі соціальної творчості людей [29, С. 254].

Вельми важливим завданням є оцінка результатів реалізації соціально спрямованої моделі менеджменту, оскільки це потребує формування спеціальної системи вимірів (індексів та індикаторів) для кількісного і якісного оцінювання. Вирішенням цієї проблеми займаються авторитетні міжнародні організації (ООН, Світовий банк, Європейська комісія, ОЄСР тощо), наукові колективи і окремі дослідники різних країн, у т.ч. України. Вони запропонували декілька методик оцінки і звітності:

- систему звітності зі сталого розвитку GRI (GRI Reporting Framework); звітність про прогрес у реалізації Глобального договору ООН про корпоративну соціальну відповідальність;
- стандарт нефінансової звітності Social Accountability 8000 (SA 8000:2008);
- міжнародний стандарт звітності з соціальної відповідальності ISO 26000:2010;
- міжнародний стандарт звітності з соціальної відповідальності для країн СНД CSR/KCO-2008 тощо.

Стан соціальної відповідальності бізнесу в Україні поки ще не відповідає вимогам сьогодення. Проглядається також намагання деяких кіл направити впровадження корпоративної соціальної відповідальності в неоліберальне русло відповідно до пануючої інсайдерської моделі корпоративного управління, що знайшло відображення навіть у проекті концепції Національної стратегії розвитку соціальної відповідальності бізнесу, якій був розроблений робочою групою під егідою Комітету Верховної Ради України з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва [30]. Ініціатива з розробки цього проекту є відгуком на потребу розробки національної моделі корпоративної соціальної відповідальності. У цілому цей проект концепції можна оцінити позитивно, поряд з тим не можна не відмітити і суттєві недоліки: пріоритет віддано прояву КСВ у зовнішньої сфері (благодійність, співпраця з місцевою владою і громадськими організаціями), не приділено належної уваги удосконаленню соціального партнерства, питання розвитку трудового потенціалу підприємств згадується побіжно, а проблема участі працівників у власності та управлінні підприємствами не згадується зовсім. Це стає зрозумілим, якщо звернути увагу на склад групи з розробки цього проекту: із 41 її члена тільки 2 – від професійних спілок України (стільки ж від компанії Coca-Cola Ukraine), лише один представник від Федерації роботодавців України і жодного – від Національної тристоронньої соціально-економічної ради [30]. Роботу з доопрацювання, на наш погляд, доцільно

зосередити у Національній тристоронній соціально-економічній раді із запрошенням представників науки і громадськості. Було б правильним назвати документ «Українська модель корпоративної соціальної відповідальності» (нинішня назва «Проект концепції Національної стратегії» виглядає не зовсім коректно) і відзначити, що впровадження корпоративної соціальної відповідальності має бути спрямоване насамперед на:

1. Впровадження Програми гідної праці, що передбачає продуктивну зайнятість, створення безпечних і сприятливих умови праці та її справедливую оплату, участь працівників у прибутках підприємств і управлінні, удосконалення соціально-трудових відносин.

2. Розвиток соціального партнерства на всіх рівнях - домагатися надання тристороннім угодам статусу нормативних актів, підвищувати їх значення у суспільному житті.

Світовий досвід переконливо свідчить, що посилення соціальної спрямованості менеджменту шляхом розвитку й ефективного використання соціальних чинників здатне принести вагомий економічний і соціальний ефект. В умовах же України – це останній шанс вивести країну із кризового становища і досягти сталого розвитку. Однак напевно це станеться саме по собі, без наполегливої праці бізнес кіл, державної влади і громадянського суспільства.

Література: 1 ISO 26000: Guidance on Social Responsibility [Електронний ресурс] / Режим доступу до матер: http://www.iso.org/iso/iso_catalogue.htm 2 Новикова О.Ф., Амоша О.І., Антонюк В.П. та ін. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: Моногр: НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с. 3 Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку (СЦД-Україна): Аналіз сталого розвитку регіонів України [Електронний ресурс] / Режим доступу: // <http://wdc.org.ua/uk/services/ukraine-sd> 4 Регіональний людський розвиток: Стат. бюл. – К.: Держкомстат України, 2010. – 42 с. 5 Гошовська В. А. Соціальна домінанта національної безпеки: актуальні проблеми: Монографія. - К.: Видавничий Дім «Корпорація», 2004. – 196 с. 6 Статистическое приложение к Докладу о человеческом развитии 2011 [Електронний ресурс] / Режим доступу: // http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_RU_Tables.pdf 7 Осовий Г.В. Заробітна плата як дзеркало чесноти держави, порядності роботодавців і сили профспілок // Профспілки України. – 2002. - № 5. – С. 18-24. 8 Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. - К.: НІСД, 2011. - 31 с. // http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/1201_dop.pdf 9 Внешний долг Украины достиг 74% от ВВП // <http://podrobnosti.ua/economy/2012/09/18/858706.html> 10 Ємельяненко Л.М. Відтворення інтелектуального потенціалу нації як провідний чинник збалансування інноваційно-технологічного і соціально-економічного розвитку / Л.М. Ємельяненко // Зайнятість та ринок праці: міжвід. наук. зб. НАН України і Мінпраці та соцполітики України. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – Вип. 21-22. – С. 3-24. 11 Павловський М.А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія). – К.: Техніка, 2001. – 312 с. 12 Статистичний щорічник України за 2000-2010 роки 13 Україна та країни СНД 2010: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 106 с. 14 Статистично-аналітичний огляд стану ринку праці у 2004 - 2011 роках // Офіційний сайт Державної служби статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua> 15 Праця України у 2010 році: Статистичний збірник – К.: Державна служба статистики України, 2011. - 325 с. 16 Кількість українських мільйонерів збільшилася на 754 особи // Офіційний портал Державної податкової служби України / 08.06.2012 \\\ Прес-служба ДПС України [Електронний ресурс] / Режим доступу: // <http://www.sts.gov.ua/media-tsentr/novini/59897.html> 17 Осовий Г.В. Сильна соціальна

політика як мотиваційний фактор економічного розвитку в ХХІ столітті // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Социальная политика и человеческое развитие: Сб. науч. тр. - Т.2 / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: Амоша А.И. (отв. ред.) и др. - Донецк, 2003, С. 4-8 **18** Country Profile: Human Development Indicators: Ukraine [Електроний ресурс] / Режим доступу: // <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/UKR.html> **19** Лебедев І.В. Корпоративна соціальна відповідальність як передумова сталого розвитку // Вісник Донецького університету: Серія В: Економіка і право, 2011, № 2, С. 113 – 118. **20** Лебедев І.В. Соціальні технології сучасного менеджменту // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. - Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту : у 2 ч. - Ч. 2. - К. : КНЕУ, 2012. — 488, [0] с., С. 362-375. **21** Лебедев І.В. Корпоративне громадянство у контексті сталого розвитку // Новикова О.Ф., Амоша О.І., Антонюк В.П. та ін. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: Моногр: НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с., С. 464-481 **22** Про соціальний діалог в Україні: Закон України N 2862-VI від 23.12.2010 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 28, ст.255. **23** Офіційний веб-портал ФПУ [Електроний ресурс] / Режим доступу: http://www.fpsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=8067%3A-20122015-&catid=58%3A2009-07-30-20-01-54&Itemid=34&lang=uk **24** Українське суспільство 1992-2010 рр. Соціологічний моніторинг / За ред. д.е.н. В.Вороги, д.соц.н. М.Шульги - Київ: Ін-т соціології НАН України, 2010. - 636 с. **25** Декларація соціальної місії бізнесу // Офіційний сайт Конфедерації роботодавців України: [Електроний ресурс] / Режим доступу до матер: <http://www.confedu.org/ua/competitiveness/csr.html> **26** Центр "Розвиток Корпоративної соціальної відповідальності": Національний конкурс бізнес-кейсів з КСВ [Електроний ресурс] / Режим доступу: // <http://www.csr-ukraine.org/peremojci.html> **27** Булеев И. П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов : монография / И. П. Булеев. - Донецьк : ІЕП НАН України, 1993. - 262 с. **28** Стефанов Н. Общественные науки и социальная технология. - М.: Мысль, 1976. – 382 с. **29** Иванов В.Н., Патрушев В.И. Социальные технологии государственного и муниципального управления / В.Н. Иванов, В.И. Патрушев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2001. — 327 с. **30** Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу [Електроний ресурс] / Режим доступу: // <http://www.svb.org.ua/publications/kontseptsiya-natsionalnoi-strategii-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu>

Розділ 5.2 Концепція організаційного розвитку та управління мотивацією за критерієм бізнес-ситуації

У світі, досить жорсткої конкуренції на ринку, підприємства все більш констатують, що за дуже короткий проміжок часу вони можуть втратити свої «традиційні» конкурентні переваги. Серед них: результати інноваційних розробок, що забезпечують відмінну якість; цінові стратегії; продукти; послуги; технології і т.п..

Саме тому, підприємства приходять до висновку, що більш міцні конкурентні переваги можуть бути забезпечені через компетенції персоналу. Корпоративні/інституціональні компетенції роблять підприємство конкурентним, тільки якщо, особисті та групові компетенції його персоналу разом з навичками є унікальними та досконалими, їх відрізняє командний стиль роботи та неможливість повторення конкурентами.

Стратегічні цілі підприємства набувають певних змін, в яких розвиток компетенцій, управління системами та обмін знаннями відіграють ключову роль.

Організаційна культура підприємства визначає «дух» організації, її матеріальні і нематеріальні стимули, стандарти якості і організацію праці. Організаційна культура визначає принципи, філософію і політику компанії, вона здатна навіть вплинути на стійкість та сталий розвиток підприємства.

Основи сучасних концепцій організаційного розвитку підприємств закладено в наукових працях зарубіжних учених: П. Друкера, Г. Кунца, М. Мескона, Ф.Махлупа, М. Хікса, І. Шумпетера, Маріанн Шомоши Вереш та ін. [1,2].

Значний вклад у розвиток теорії організаційної поведінки внесли російські та українські вчені – економісти, соціологи, психологи, філософи, такі як: Л. Астахова, Л. Зайцева, Л. Карташова, В. Козлова, А. Сергєєва, В. Сідорова, Ю. Одегова Я. Берсуцький, Д. Богиня, К. Ковальчук, Г.Одінцова, Л. Федулова, М. Чумаченко та ін.[3,4].

Концепція організаційного розвитку зазнає істотної трансформації в глобальному економічному середовищі. Очікування підприємств щодо організаційного розвитку збільшуються. Акцент зміщується в напрямі впровадження змін, які підтримують стратегічні цілі, що забезпечують отримання доданої вартості в межах певного періоду часу.

Сьогодні в умовах динамічних соціально-економічних обставин найважливішою умовою життєздатності організації є адаптивність. Більш того, щоб залишатися конкурентоздатною в сучасному бізнес-середовищі, організація повинна не тільки пристосовуватися до його вимог, але і уміти передбачати останні; відповідати на виклики не лише сьогоднішнього, але і

завтрашнього дня. З фінансової точки зору, стає потреба все більш нагально виявляти ефективність і оперативність усіх бізнес-процесів.

Краща організаційна структура та найпрофесійніші стратегії не можуть самі по собі привести підприємство до успіху. Співробітники організації є однією з необхідних складових при досягненні організаційних цілей. Очевидно, що мотивація, зусилля, рішення, співпраця, здібності і знання персоналу стають найбільш важливими складовими діяльності підприємства.

Сучасні вітчизняні концепції мотивації повинні спиратися як на культурні традиції, так і на тип відношення до праці, який склався. Це є необхідною складовою корпоративного успіху тому, що, наприклад, як на японських підприємствах не вдалось впровадити американську систему мотивації за індивідуальні досягнення у праці, так і розвинути у США систему позитивного найму.

Система залучення персоналу входить в концепцію системи управління якістю організації. Інноваційні процеси організації працюють саме в системах залучення. Якщо персонал не цінується належним чином, то організаційні зміни не приводять до поліпшення та не надають необхідних конкурентних переваг. Модель оплати праці формується на базових ставках і надбавках за навички, використання інновацій, за ефективне управління, наявність у працівника здібностей до даної роботи, яка перевищує середній рівень. Широко використовуються системи навчання, серед яких перевага віддається тренінговим програмам. Системі властивий низький рівень бюрократичного контролю.

Система зобов'язань використовується досить рідко, її організаційні вимоги включають оплату по стандартах організації, охорону праці і враховують умови внутрішнього ринку праці.

Інвестиції в людські ресурси розглядаються у всьому світі як одна з найбільш вигідних форм вкладень капіталу, вони приносять національній економіці найбільший дохід і сприяють її зростанню. Можуть визначати сприйнятливість суспільства до нових знань і технологій, створюють мотивацію до розвитку і прогресу.

Слід зазначити, що якщо раніше співробітників кадрових служб українських підприємств цікавили в основному питання грамотного підбору кадрів, то тепер все частіше піднімаються складніші проблеми, такі як підвищення мотивації співробітників, введення корпоративних стандартів, розвиток корпоративної культури.

Основними термінами мотивації людських ресурсів стають: тренінг (training), відбір (selection), оцінка (appraisal), комунікації (communication), винагорода (compensation), просування (promotion), на ряду з такими поняттями як: мотив (motive), мотиваційний процес (motivation process), потреба (requirement), стимулювання (stimulation) [5].

Класична теорія і практика мотивації стверджує, що при розробці системи мотивації, в першу чергу, необхідно враховувати стратегічні цілі компанії. В той же час, на наш погляд, слід також брати до уваги безліч інших чинників, у тому числі, стадію розвитку, на якій знаходиться компанія. Це дозволить не

лише оптимізувати витрати на персонал, але і підтримувати високу ефективність праці і низьку плинність кадрів.

Ефективно можна управляти персоналом, якщо розглядати і зв'язати систему мотивації з різними бізнес-ситуаціями. Для будь-якої бізнес-ситуації доцільно використовувати певний набір виплат і методів нематеріальної мотивації. У таблиці 5.2.1 наведено пріоритетність використання того або іншого підходу до мотивації співробітників. Ранжування проведено за п'ятибальною шкалою («5» - найвищий ранг методу мотивації).

Таблиця 5.2.1

Система мотивації залежно від поточної ситуації в бізнесі

<i>Технологія мотивації</i>	<i>Ситуація в бізнесі</i>							
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	<i>F</i>	<i>K</i>	<i>L</i>
Участь в прибутку	5	2	3				5	2
Суб'єктивна виплата премій	5	3			2			
Виплата премій на основі економічних показників	5		5				5	
Колективні премії			5				5	
Індивідуальні премії	3		3				3	3
Премії ключовим фахівцям	2	5			5		5	2
Виплати залежно від кваліфікації			5				3	
Довгострокові мотиваційні плани	2	5			5		5	5
Скорочення виплат премій і зниження зарплат			5	5		3		
Використання фіксованих виплат			5	5		5		
Різні системи виплат для старих і нових співробітників				5		5		
Збільшення періоду виплат премій			5	5				
Гнучкий графік роботи		5			5		5	
Нематеріальна мотивація	3	3		3	4		5	

Примітка: Буквами в таблиці позначені наступні ситуації: *A* - висока сезонність робіт; *B* - бізнес, що розвивається; *C* - фінансова криза; *D* - завищені розміри зарплат; *E* - висока плинність кадрів; *F* - спад бізнесу; *K* - зміна корпоративної культури; *L* - високий рівень самостійності підрозділів.

Бізнес-ситуації можуть істотно змінюватися по стадіях інвестиційного або

інноваційного проекту. При формуванні команди проекту обов'язково потрібно враховувати досвід реалізації проектів і рівень кваліфікації співробітників. Окрім цього, найважливішим чинником, сприяючим ефективній роботі управлінців, є особлива увага до формування системи мотивації і оплати праці.

На основі проведених досліджень можливо запропонувати наступні основні принципи системи оплати праці для кожної бізнес-ситуації:

1. Основа системи оплати праці - мотивація на досягнення конкретних результатів за підсумками певного періоду. Тому система оплати праці включає 3 складових: базова частина (оклад за відпрацьований час) - ВО, індивідуальна премія (реалізується через визначення коефіцієнта трудової ефективності працівника) - ІР і корпоративна премія (залежить від результатів діяльності підрозділу і виплачується за досягнення стратегічних цілей) - КР.

2. На кожному етапі реалізації інвестиційного проекту доля вказаних складових варіюється залежно від особливостей етапу.

3. Концепція системи оплати праці обов'язково включає аспекти нематеріального стимулювання, додаючи їм особливу значущість на певних етапах розвитку проекту.

4. Суть підходів до оплати праці має бути зрозуміла всім менеджерам. Кожен повинен розуміти, до чого приведуть ті або інші дії, як позначиться на оплаті праці відхилення плану від факту. Тому на кожному етапі реалізації проекту застосування вказаних підходів до системи оплати праці повинно обов'язково супроводжуватися максимальним інформуванням всіх зацікавлених осіб про зміст запроваджуваної концепції, технологію її впровадження, терміни, відповідальність та інші.

У таблиці 5.2.2 приведені основні етапи інвестиційного проекту, їх зміст, а також зразок структури сумарних доходів учасників проекту.

Таблиця 5.2.2

Структура доходів учасників проекту на різних стадіях його реалізації

Стадія проекту	Коротка характеристика стадії проекту	Структура доходу, %		
		ВО	ІР	КР
Перша	Експрес-аналіз бізнес-ідеї, розробка бізнес-плану, переговори з потенційними учасниками	10	80	10
Друга	Пошук потенційних інвесторів проекту, залучення фінансування і інвестування	10	45	45
Третя	Реалізація основних положень проекту. Старт бізнес-пропозиції.	10	65	25
Четверта	Підсумки реалізації проекту. Зростання продажів і доходів.	80	10	10

На першій стадії розробки проекту у підприємців часто відсутнє належне планування цього етапу, що далеко не завжди є виправданим. Роботи, що виконуються вже затратні, а доходи проект ще не генерує. При такій ситуації витрати (в разі реалізації крупного проекту) можуть складати значні суми,

оскільки потребують залучення сторонніх фахівців (консультантів) для найбільш якісного прогнозу, від якого безпосередньо залежить успіх виконання. Аналізуючи підходи до мотивації співробітників на даному етапі, необхідно відзначити, що часто при розробці проекту на цій стадії система оплати праці ніяк не пов'язана з результатами реалізації проекту. Проте важливим є мотивувати, наприклад, розробників бізнес-плану. Допустимо, в разі відхилення запланованих показників від фактичних, не більше ніж на 3% вони отримують бонус у розмірі фіксованої суми або у вигляді відсотка.

Другий етап потребує дотримання термінів реалізації календарного плану, який було розроблено на першому етапі. Це досить важливо, тому що доходів від реалізації проекту на даному етапі ще немає. У той же час витрат, за проектом стає все більше. Окрім інвестицій, виникають витрати на поточне функціонування проекту (зарплата, оренда, податки, загальногосподарські витрати і тому подібне). Порушення термінів реалізації даного етапу приведе до зміни початку продажів на більш пізній термін. Відповідно збільшиться і термін окупності. Саме на цьому етапі стає особливо актуальним основний принцип: «Ми платимо за точне, якісне і своєчасне виконання роботи». А формування системи оплати праці розробників та менеджерів проектів повинно відбуватися, перш за все, за ефективними результатами їх діяльності. Визначимо особливості проведення даного етапу:

- а) ІР нараховується на підставі виконання завдань, які визначаються в індивідуальному плані на кожен місяць. Кожне окреме завдання має певний ваговий коефіцієнт. Їх сума дорівнює 100%. Невиконання визначених завдань приводить до відповідного зменшення індивідуальної премії;
- б) найбільш важлива вимога до реалізації інвестиційного проекту - використання командного підходу в управлінні. Саме тому виникає необхідність «висвітлення» в доходах працівників корпоративної премії. Механізм нарахування корпоративної премії в даному випадку необхідно пов'язувати із результатами виконання календарного плану робіт і цілей бізнес-плану командою в цілому.

Важливим на третьому етапі є контроль фінансово-економічних результатів діяльності підприємства. Тому доцільно в індивідуальних планах надавати максимальні бали за досягнення цілей саме за цими показниками (об'єм продажів, зменшення витрат, чистий прибуток і т.п.). В рамках корпоративної премії доцільно використовувати відсоток від чистого прибутку і мінімізації відхилень плану від факту. Важливим завданням в щомісячних індивідуальних планах керівників стає своєчасне складання і виконання бюджету підрозділів, планове зростання об'ємів продажів. У структурі ІР для співробітників, які пов'язані безпосередньо з продажами, може бути виділена складова, що розраховується як відсоток від особистого об'єму продажів (або від маржинального доходу).

На четвертому етапі ми рекомендуємо використовувати стандартну систему оплати праці за результатами, що направлені на виконання індивідуальних місячних планів. В порівнянні з попереднім етапом акцент в індивідуальних завданнях переноситься із зростання об'ємів продажів на оптимізацію і

скорочення витрат, фінансово-економічні показники. Даний етап є завершальним - підводяться підсумки реалізації проекту. Тому можливе формування системи преміювання за підсумками результатів всього проекту. Система преміювання має бути розроблена і доведена до співробітників перед початком реалізації проекту. Вона може бути реалізована, наприклад, у вигляді відсотка від прибутку проекту і з врахуванням поетапності виконання робіт.

Проведений аналіз показав, що провідні вітчизняні та міжнародні компанії мають певний інструментарій моніторингу стратегій, які показують в ієрархії цілей ступінь зосередженості на фінансовій ефективності, внутрішні організаційні стандарти, компетенції співробітників та задоволеність клієнтів. Для того, щоб використовувати такі підходи, підприємства проводять регулярну оцінку своєї попередньої роботи, а також порівнюють свою конкурентну позицію з урахуванням кон'юнктури ринку.

Організаційно - мотиваційні можливості показані на рисунку 5.2.1.



Рисунок 5.2.1 - Організаційно-мотиваційні складові потенціалу компетенцій

Важливо, враховувати цю інформацію не тільки на організаційному рівні, але і давати директивні розпорядження для співробітників для роз'яснення вимог і планування їх індивідуальних внесків у загальну справу, безумовно, спираючись на мотиваційну систему підприємства.

На підставі дослідження, яке проводилось у рамках спільного проекту «TEMPUS Project 530278-TEMPUS-1-2012-DE-TEMPUS-JPHES Industrial Cooperation and Creative Engineering Education based on Remote Engineering and Virtual Instrumentation» нами були визначені типові фактори, які обмежують адаптивність організаційної структури підприємства до змін зовнішнього середовища:

- організаційні структури досить рідко формуються в результаті систематичного та методичного планування;
- фрагментарний характер структур, що не завжди задовольняє керівників вищої ланки;
- проблеми своєчасного обміну інформацією, як в середині структури, так і зі стейкхолдерами;
- складність організаційної структури;
- відсутність формування принципів поточної політики з контролю роботи підприємства;
- блокування стратегічних ініціатив співробітників;
- відсутність управлінської уваги до процесів внутрішнього бізнес-середовища.

Саме через ці фактори, зміни в навколишньому середовищі протягом короткого часу не дають підприємству переглянути свої стратегії та швидко реагувати структурними змінами.

Керівництво часто не має надійних інструментів і методологічних знань для складних організаційних перебудов, систематичного, регулярного відображення і логічної структуризації підприємства. Саме тому, досить часто, управлінські рішення засновані на інтуїції та індивідуальних ідеях.

В даний час, у зв'язку з впливом економічної, політичної, технологічної та інформаційної глобалізації як перед великим, так і перед малим та середнім бізнесом нагально стають питання підвищення ефективності, зниження витрат, підвищення концентрації та розподілу ресурсів та інші.

На нашу думку, це може бути досягнуто, головним чином, шляхом визначення необхідних компетенцій і розвитку персоналу.

Можливості та завдання розвитку персоналу логічно вписуються до класичного процесу організаційного розвитку. В той же час, можливо знайти як спільні елементи, так і зовсім інші, нові підходи на окремих етапах цього процесу.

Одним з найважливіших елементів для успішного виконання робіт з організаційного розвитку та можливостей поліпшення є успішне проведення організаційно-мотиваційного аналізу [7].

Нормативний характер моделі забезпечується вибором оцінки. У дослідженні була використана репрезентативна вибірка співробітників. Алгоритм проведення аналізу організаційної складової підприємства представлено в таблиці 5.2.3.

Таблиця 5.2.3

Алгоритм проведення аналізу організаційної складової підприємства

СКЛАДОВІ	ПАРАМЕТРИ
Проведення аналізу	<ul style="list-style-type: none"> * організаційних зв'язків; * чинників, що впливають на організаційну структуру; * організаційної структури і зв'язків із зовнішнім середовищем; * вибір показників, що впливають на організаційний розвиток і характеристику його організації; * кількісних чинників та взаємозв'язку між організаційною структурою і ефективністю організації; * взаємодії обраної стратегії – структури – ефективності підприємства та його зовнішнього оточення; * відповідальності за виконання доручень; * гнучкості та адаптивності; * обраної системи мотивації та системи стимулювання, що її забезпечує
Розмір задачі	<ul style="list-style-type: none"> * організація в цілому; * частина організації; * окремий бізнес-процес; * часткові навички; * особисті навички
Система управління персоналом	<ul style="list-style-type: none"> * окремі підсистеми, їх взаємозв'язок та ефективність використання
Кваліфікаційна система	<ul style="list-style-type: none"> * кількісні і/або якісні параметри
Метод для формування параметру оцінки	<ul style="list-style-type: none"> * кореляція індикаторів критеріїв виконання з максимальною оцінкою; * співвідношення функції результати / витрати; * індикатори дискваліфікації, їх середня величина, варіативні значення; * порівняльний аналіз, причинно-наслідкові зв'язки;
Метод оцінки	<ul style="list-style-type: none"> * послідовний; * граф асоціації; * моделювання; * нормативно - діагностичний аналіз;
Використання допоміжного методу для проведення оцінки	<ul style="list-style-type: none"> * графічний метод; * аналіз переваг; * анкетування; * аналіз PARETO
Число учасників аналізу	<ul style="list-style-type: none"> * кількість людей і/або груп
Структурні елементи кваліфікаційної системи	<ul style="list-style-type: none"> * ресурси; * централізація – децентралізація; * здібності – результати

Дослідження проводилося на підставі вибраної оцінки цільових завдань. Було використано інструмент послідовних процедур. Про обрану методологію дослідження зазначимо наступне:

- відповідність обраних методів вимогам, що виникають;

- користувачеві пропонується ряд підходів, що полегшує прийняття відповідних рішень, робить процес їх прийняття більш ефективним, визначає спосіб адаптації до користувача і формує необхідні комунікації;
- ефективність кожного методу для кожної окремої задачі повинна визначатися окремо.

Методом для кількісного дослідження обрано процедуру тестування (внутрішнє, зовнішнє), аналіз статистичного матеріалу та вивчення громадської думки.

Таким чином, доцільно провести детальний аналіз поведінки організації і факторів, що впливають на неї.

Розглянемо наступні моделі організаційної поведінки: лідерство (100), управління людськими ресурсами (100), стратегія людського розвитку і партнерства (150), задоволеність персоналу (100), задоволення стейкхолдерів (150), соціальна відповідальність (100).

1. ЛІДЕРСТВО: Модель оцінює поведінку і діяльність усіх керівників і управлінських груп. Вона досліджує внутрішні та зовнішні комунікації відповідно. Відповідає за передачу організаційних цінностей, представлення очікувань і орієнтацій. Було виявлено зв'язок між стратегією організації її структурою і організаційною культурою, головні області взаємодії управлінської діяльності. До суто «практичного» типу лідерства можна віднести систему оцінки і мотивації, технічну та технологічну досконалість і корпоративну культуру. До основних складових моделі було віднесено:

- управління за шкалою цінностей;
- ідентифікація та перевірка місії організації і цінності внутрішніх комунікацій;
- рольове моделювання;
- управління конфліктами;
- організаційна культура.

2. ЗАДОВОЛЕНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ: Модель досліджує, яких результатів досягнуто підприємством щодо задоволеності і мотивації своїх співробітників. Продуктивність оцінок і методів винагороди, надання інформації про задоволеність співробітників. Виявлення непрямих показників, а саме:

- планування кар'єри;
- професійного розвитку;
- лояльність по відношенню до організації;
- задоволеність роботою;
- отримання підтримки.

Висока плинність кадрів свідчить про відсутність задоволеності співробітників.

3. УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ (HRM): Модель демонструє, як підприємства, що досліджувались використовують навички, знання і компетенції свого персоналу. За допомогою системи спеціальних анкет, модель дає відповіді, як організація мотивує, розвиває і використовує знання та навички своїх співробітників на індивідуальному, колективному та організаційному рівнях. Мотиваційна політика компанії базується на її

стратегічній складовій.

Крім того, модель досліджує, які саме заходи використовують для підтримки виконання короткострокових і довгострокових цілей підприємства. Модель дає можливість продемонструвати, як відбувається процес виявлення і розвитку навичок і вмінь співробітників. Додатковий елемент такої моделі – це виявлення засобів діалогу між організацією та її співробітниками. Її основні складові:

- компетентність;
- вимоги до ефективності;
- мотивація;
- оцінка ефективності;
- особистий розвиток;
- планування кар'єри;
- вимірювання інтелектуального капіталу.

4. **ЗАДОВОЛЕНІСТЬ СТЕЙКХОЛДЕРІВ:** Модель досліджує як організація визначає сегменти і вимірює різні групи своїх зовнішніх клієнтів. Вона оцінює ці показники і результати, що позначають рівень задоволеності і лояльності клієнтів. Модель сприяє визначенню справжнього рівня задоволеності клієнтів.

5. **СТРАТЕГІЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ І ПАРТНЕРСТВА:** Модель досліджує вплив стратегії людського розвитку на ефективність та результативність її діяльності. Визначає, що саме гарантує, використання і розвиток ключових партнерств в цілях залучення знань організації на найвищому рівні. Вона розкривається на підставі обраних складових:

- відносини між стратегією підприємства і стратегією людини;
- особистий розвиток;
- розвиток кадрового потенціалу;
- підтримка досягнень;
- формування стратегії;
- моніторинг та коригування стратегії;
- національні професійні партнерства та їх розвиток;
- міжнародні професійні партнерства та їх розвиток;
- партнерства на ринку праці.

6. **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ:** Модель розглядає діяльність організації та її вплив на суспільство в цілому, корелюється з розміром і типом організації. Соціальна відповідальність у загальному розумінні:

- турбота про довкілля;
- відносини з громадськими організаціями;
- допомога знедоленим;
- підтримка, і співпраця з зовнішніми партнерами.

Таким чином, саме області лідерства, управління людськими ресурсами, стратегії людського розвитку і партнерства, а також задоволеність працівників становили 66% від загальної кількості балів. Задоволеність клієнтів і соціальна відповідальність - по відношенню до відповідного сегменту - склали 100% від загальної суми наявних вимірів.

Що стосується 4-х елементного оцінювання співробітників (3 для виявлення

можливостей подальшого розвитку і одна для виявлення задоволення працівників), найвищий і найнижчий середній бал розглядався в цілях усунення крайніх значень виборки. Найнижчі середні бали, використовувалися для визначення потенційних зон для подальшого покращення.

Під час оцінки елементів статистичних груп можливо дослідити, чи існує відповідно різниця по певним критеріям у керівників і працівників, або чоловіків і жінок. Оцінка узгодженості елементів, які відрізняються від середнього значення розкриває відповідну різницю підходів у подвійній оцінці. Наступним кроком є оцінка характеристик обраних елементів на основі тестів. Тут, групи можуть бути сформовані в рамках кожного елемента, щоб виконати оцінку, яка є ще більш диференційованою. Ця оцінка могла б дозволити ідентифікацію чітко визначеної перехресної кореляції за елементами. Це також може допомогти виявити ті поля, які потребують поліпшення. Наприклад: стратегічний підхід; долученість та лояльність; моделювання управлінських ролей; робота в команді.

Основними стимул-реакціями в організаційній поведінці українських підприємств можуть стати:

1. Прагнення працівників до результативного виконання своїх обов'язків, отримання підтвердження того, що вони є залученими до важливої спільної справи.
2. Задоволення і радість від своєї роботи, особиста причетність до неї, відповідальність за результати, аби їх дії були важливі для підприємства.
3. Можливість оцінити кожному працівнику свою значущість в колективі.
4. Постійне набуття в процесі роботи нових знань, умінь і компетенцій.
6. Можливість самоконтролю, самооцінки та делегування повноважень з прийняття самостійних рішень.
7. Безпосередня участь працівників в процесі формування кадрової політики, при цьому, спираючись на їх знання і досвід, враховуючи їх кар'єрні позиції.
8. Поліпшення умов праці.
9. Заохочення ініціативи.
10. Надання інформації про результати і якість професійної діяльності.

Слід відзначити, що систему мотивації потрібно закладати у момент становлення компанії. Але практика бізнесу свідчить про те, що такий підхід реалізується досить рідко. На перших етапах мотиватором стає піднесення робітників, яке викликане створенням та розвитком бізнесу, отриманням перших результатів від спільних зусиль. Укріплюючи своє положення на ринку, компанія переходить від етапу тактичного становлення бізнесу до стратегічного етапу розвитку. Саме йому притаманна певна стабільність та потреба у компетентних спеціалістах. Мотивація персоналу на цьому етапі стає досить пріоритетною.

Комплексна система мотивації будь-якої компанії включає три основних складових: матеріальна, соціальна і корпоративна мотивація співробітників. Система матеріальної мотивації, як правило, використовується в будь-якій компанії і не вимагає особливих пояснень. Програми соціальної і

корпоративної мотивації сьогодні також діють в багатьох українських компаніях. Дамо їм коротку характеристику.

Соціальна мотивація — набір пільг і компенсацій, що надаються співробітникам підприємством. Найбільш поширені сьогодні інструменти соціальної мотивації — медичне страхування, оплата мобільних телефонів, службовий автотранспорт і т.п. Окрім цього підприємство також надає співробітникам компенсації на обіди і інші пільги. Основне завдання соціальної мотивації — створити для персоналу максимально комфортні умови роботи. При виборі інструментів соціальної мотивації потрібно керуватися різницею між вартістю послуги, що надається, і її собівартістю.

Система корпоративної мотивації, що впроваджена на підприємстві, забезпечує лояльність співробітників по відношенню до працедавця. Ефективно збудована корпоративна мотивація дозволяє утримувати співробітників без додаткових істотних витрат. Як правило, це проведення різних заходів — спортивних турнірів, конкурсів на звання кращого співробітника, надання можливості брати участь в різних конференціях і т.п.

Наступний етап політики компанії по відношенню до персоналу - це перехід у соціотехніку маніпулювання стимулами. Соціотехніка може бути досить багатогранною. Так, з одного боку, - це створення пакетів компенсаційних програм, які будуть мотивувати персонал, а з іншого-заходи, що можуть привести до максимальної демотивації персоналу, (наприклад, певні дії з заробітною платою).

Тенденція з впровадження в крупних українських компаніях компенсаційних пакетів, побудованих на прозорих, зрозумілих і прийнятних для працівників принципах є свідомостю того, що в свідомості вітчизняної бізнес-еліти поняття "Професійний і лояльний працівник" поступово знаходить реальну цінність, виражену, у тому числі, і в матеріальному еквіваленті. [8]

Як правило, виділяється шість напрямів, з врахуванням яких розробляється компенсаційна політика компанії:

1. Залучення компетентних працівників на підприємство. В умовах наростаючої конкуренції між працедавцями за залучення людських ресурсів важливо збудувати конкурентоздатну систему компенсацій, перш за все, відносно тієї категорії співробітників, робота яких пов'язана з базовими циклами діяльності підприємства.

2. Утримання співробітників. Якщо рівень компенсацій на підприємстві не відповідає нормам, що склалися на даному сегменті ринку, організація ризикує втратити своїх провідних фахівців, які є найбільш необхідним ресурсом для здобуття прибутків. Тим більше, що в процедуру пошуку, відбору, найму, навчання і мотивації працівників вже були вкладені значні інвестиції.

3. Стимулювання продуктивної діяльності. Система компенсацій повинна стимулювати активність працівника, перш за все, в тому напрямі діяльності, і в тій якості, де підприємство чекає від нього максимальної віддачі. Продуктивність праці, старанність і професійне зростання, ініціативність і креативність — ці і інші компетенції можуть бути об'єктом цілеспрямованої політики стимулювання за допомогою спеціальних винагород.

4. Оптимізація витрат на персонал. Зважена і збалансована компенсаційна політика дозволяє оптимізувати витрати на персонал при умілому поєднанні грошових форм винагороди з використанням бенефітів.

5. Функціональність і адміністративна ефективність. Система компенсацій має бути прозорою і зрозумілою трудовому колективу, не викликати двозначності у взаєминах між окремими працівниками або різними групами співробітників. В той же час, система має бути функціональною, тобто відносно простою для адміністрування.

6. Відповідність законодавству. Корпоративна компенсаційна політика не повинна входити в протиріччя з трудовим законодавством країни.

При побудові компенсаційної політики компанії недоцільно використовувати необґрунтовані бенефіти. Впровадження соціальних пільг вимагає як продуманої стратегії при відборі конкретних бенефітів, так і гнучкої тактики їх використання.

Коли йдеться про концепції формування соціального пакету, головне — враховувати менталітет. Адже соціальні пільги зможуть служити реальною стимул-реакцією в залученні і утриманні співробітників лише в тому випадку, якщо відповідатимуть їх ментальним цінностям, тобто "конвертуватимуться" серед суспільних цінностей разом з фінансовою винагородою.

Українські і іноземні компанії по-різному формують соціальні пакети співробітників [9]. Іноземці, що працюють в Україні, перш за все виявляють турботу про здоров'я персоналу, а компанії з українським капіталом вважають за краще надавати своїм співробітникам кредити і оплачувати проїзд в транспорті. Виявилось, що витрати по більшості пунктів соціальних пакетів в іноземних і українських компаніях приблизно рівні. Проте деякі підходи кардинально відрізняються. Зокрема, харчування оплачують 84% іноземних компаній і 47% українських. Іноземні працедавці також є лідерами за субсидіями на заняття спортом — 20% проти 6% на вітчизняних підприємствах.

Таким чином, неефективність багатьох бенефітів, поширених на Заході, при їх впровадженні на вітчизняних підприємствах пов'язана саме з тим, що на ментальному рівні вони не розглядаються працівниками як реальна цінність.

Розглянемо ще одну найважливішу проблему, пов'язану з компенсаційною політикою компанії, — моніторинг ефективності системи компенсацій. Коли йдеться про дієвість соціальних пільг, необхідно пам'ятати, що бенефіти повинні попрацювати деякий час, перш ніж працівник відчує їх реальну цінність. Іншими словами, в процесі моніторингу потрібно враховувати, що реальна віддача від впровадження тих чи інших соціальних пільг в плані мотивації персоналу пролонгована в часі.

В компаніях, які успішно працюють мотиваційний процес відбувається як перехід від низького до більш високого рівня задоволення потреб. На жаль, є підприємства, на яких мотиваційний рівень може бути визначений, як «потреби існування».

Важливо зазначити, що політика сучасного підприємства у напрямку управління персоналом корелює із загальною стратегією на ринку. Саме тому, нами було визначено поле проблемних ситуацій, у якому приходить

працювати сучасному підприємству. Для оцінки експертам були запропоновані лише ті проблеми, які дійсно можуть впливати на політику управління персоналом. Відповідаючи на питання, експерти давали оцінку за п'ятибальною шкалою, де 1 бал – проблема практично не має значення, 5 балів – має велике значення). За результатами дослідження виділимо фактори, які впливають на мотивацію персоналу підприємства.

Коли підприємство працює в умовах відсутності свого стратегічного розвитку, і як наслідок, відсутності замовлень та зниження обсягів виробництва, проблеми людських ресурсів стають залежними від економічного стану підприємства. Скорочення чисельності персоналу у такій ситуації стає досить ефективним управлінським рішенням. Економічне положення на таких підприємствах приводить до політики демотивування персоналу. Реальною загрозою в такій ситуації стає можливість втратити свій кваліфікаційний потенціал. Зниження кваліфікації може привести до зниження конкурентоздатності продукції підприємства.

Було досліджено роботу підприємств малого та середнього бізнесу (МСБ), які працюють у іншому «проблемному полі». Це підприємства, які створювались у ринкових умовах (наприклад, такі, як ТОВ «Спрут-А», ТОВ Фірма «Кода», ТОВ «Технополіс Машинобудування», ТОВ ВКФ «Екстра»). Вони мають свою ринкову нішу (доля, якої складає у середньому на ринку регіону 25-30%, на національному ринку 5-10%), у них відсутній зайвий персонал (набирали стільки людей, скільки потрібно та з відповідною кваліфікацією). У середньому чисельність персоналу складала 25-40 осіб.

На нашу думку, можливо виділити два підходи: скорочення чисельності і як наслідок демотивація персоналу та впровадження сучасних мотиваційних процесів.

Серед працюючих мотивів для підприємств можна зазначити мотиви, які пов'язані з оплатою праці. Слід зазначити, що підвищення кваліфікації не завжди є таким мотивом, існує певний розрив зв'язку «кваліфікація – оплата праці».

Підприємства МСБ здатні виплачувати своєму персоналу достатньо високу та відповідну заробітну плату. В такому випадку проблема управління мотивацією розбивається на соціальну, коли стимули, що використовуються дають максимальний ефект та економічну – пошуку можливих підходів у зниженні податкової частини заробітної плати. Соціотехніка у цьому випадку будується на поєднанні економічного та соціального факторів. Отриманий рейтинг реальних мотивів персоналу узгоджується з фінансовими можливостями підприємства. Результатом, як правило, стає управлінський документ «Пакет розподілення компенсаційних програм». У якості прикладу можна привести розподілення пакету компенсаційних програм, які були розроблені підприємством ТОВ ВКФ «Екстра». Його складові: програма збереження здоров'я, програма підвищення кваліфікації та навчання, програма підтримки лояльності, програма збереження коштів, програма підтримки статусу.

Які заходи цієї програми і для яких соціально-професійних груп можуть

бути використані, розміри і терміни різних виплат, послідовність впровадження тих чи інших програм, відповідальність за їх використання, питання фінансування – все це може бути визначено як мистецтво управління на підставі мотивації.

Зазначимо, що мотивація, з одного боку, являє собою інтернаціоналізований тип культури та можливості соціально-економічної системи реалізовувати закладений в цій культурі тип мотивації, а з іншого – це процес співпадіння цілей підприємства з цілями працівника для найбільш повного забезпечення потреб кожної сторони. Проте, будь-який метод мотивації повинен бути заснований на обраній підприємством стратегії управління людськими ресурсами у контексті його організаційного розвитку.

Список літератури: 1. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Организационное поведение: учебник / М.: Экономистъ. – 665 с. 2. Сергеев А.М. Организационное поведение: тем, кто избрал профессию менеджера. М.: Академия, 2005. – 282 с. 3. Карташова Л.В., Никонова Т.В., Соломанидина Т.О. Организационное поведение: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 384 с. 4. Управление знаниями / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 208 с. 5. Ляшенко В.И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – 452 с. 6. Veresné Somosi M. (2005.b): Organisational Self – Evaluation as a Possible Tool of Organisational Analysis. „Sixteenth Annual Conference of POMS, Chicago, IL, April 29 – May 2, 2005.” 14 p. [CD] 7. Veresné Somosi M. (2009.b): Az értékalapú szervezetfejlesztés egy új megközelítése. In: „Vezetési ismeretek II.” Tanulmányok a Vezetéstudományi Intézet munkatársaitól. Jubileumi kiadvány a Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar Vezetéstudományi Intézet alapításának 50. évfordulójára. II. köt. Miskolc-Lillafüred, 2009. május 19-20. Miskolc. 2009. Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar. 160-170. p. ISBN 978-963-661-886-5; ISBN 978-963-661-888-9 8. Savchenko O., Somosi M., Nesterenko R. Intuition changes in international labor market and human resource management//Формування ринкової економіки: зб.наук. праць.– 2010/КНЕУ, Київ. – 590с. С. 160-168 9. Дейв Ульрих и Уэйн Брокбэнк, HR в борьбе за конкурентное преимущество, Издательство: Претекст, 2007 г. 10. Гизела Хагеманн, Руководство по мотивации, Серия: Developing Practice, Издательство: Hippo, 2004 г., 208 стр. 11. Р. И. Хендерсон, Компенсационный менеджмент, Серия: Бизнес-класс, Питер, 2004 г., 880 стр. 12. Р. Уэйн Монди, Роберт М. Ноу, Шейн Р. Премо, Управление персоналом, Серия: Современный бизнес, Нева, 2004 г., 640 стр. 13. International Human Resources Management edited by Anne Wil Harzing & Joris Van Ruysseveldt, 1995, p. 687. 14. Motivation and work behavior / (compiled by) Richard M. Steers, Lyman W. Porter. – 5th ed., (1994), p. 594. 15. Veresné Somosi M. (2009.c): Szervezeti képesség – változó tudás. „Innováció az egyetemi képzésben és kutatásban.” Jubileumi Tudományos Konferencia. Balatonvilágos, 2009. augusztus 27-29. 16. Veresné Somosi M. (2011.c): Alapvető képesség: a szervezeti és az egyéni képesség fejlesztése. In: Magyar Minőség, XX. évf. 2011. 5. sz. 11-20. p. HU ISSN 1789-5510 17. Savchenko O., Nesterenko R. The role of corporate social responsibility in the case of intellectual capital//8th Scientific Conference on "Knowledge-based Society - Knowledge-creation - Knowledge-transfer - Changing scale of values", 19th-20th May 2011 in Miskolc, Lillafüred, Hungary

Глава 6

КОНЦЕПЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

Розділ 6.1 Стратегічний аналіз як інструмент інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління економічним розвитком промислових підприємств

В умовах світової економічної кризи значна кількість вітчизняних промислових підприємств відмовились від масштабних стратегічних цілей та призупинили реалізацію низки розпочатих для їх досягнення довгострокових інноваційних та інвестиційних проектів, нерідко аргументуючи своє рішення недостатністю фінансових ресурсів. Однак вважаємо, що такі рішення часто зумовлені відсутністю комплексного стратегічного аналізу усіх аспектів, пов'язаних із економічним розвитком підприємства.

На сучасному етапі розвитку економіки використання економічного аналізу, що базується виключно на ретроспективній інформації вже не дає бажаних результатів для підприємств. Економічні процеси як в розрізі країни, так і в світі загалом стають дедалі динамічнішими, непередбачуванішими та масштабнішими. В таких умовах ще більше зростає потреба в стратегічному аналізі, який у вітчизняних наукових працях є недостатньо дослідженим.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних та методичних положень із стратегічного аналізу зробили такі зарубіжні та вітчизняні науковці: І. Ансофф, Ю. Боумен, О. Віханський, В. Герасимчук, А. Градов, С. Оборська, І. Парасій-Вергуненко, В. Пастухова, Г. Кіндрацька, К. Редченко, А. Стрікланд, А. Томпсон, З. Шершньова та інші. В працях більшості сучасних науковців стратегічним вважається аналіз стану внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства, що необґрунтовано звужує предметну область цього виду аналізу. На сьогодні через суперечності, які існують у науковій літературі щодо суті, об'єктів і методик стратегічного аналізу, його застосування в практичній діяльності суттєво ускладнюється.

Науковці, які досліджують питання, пов'язані із стратегічним аналізом, по-

різному його трактують, що часто призводить до розмивання предметних меж цього виду аналізу. Стримує наукові дослідження відсутність чітко визначеного місця стратегічного аналізу серед інших економічних категорій, а найпоширенішими з дискусійних моментів є такі:

- одні науковці вважають стратегічний аналіз першим етапом стратегічного управління, а інші стверджують, що він використовується на всіх етапах стратегічного управління;
- одні вчені відносять стратегічний аналіз до функцій стратегічного менеджменту, а інші до різновидів економічного аналізу, причому за різними ознаками класифікації, часто ототожнюючи його з перспективним та попереднім економічним аналізом тощо.

Крім того актуальною залишається проблема, виділена зокрема Р.Л. Акоффом [1], значного розриву між науковцями і практиками в сфері менеджменту та економіки, який на сьогодні дедалі зростає. В сфері стратегічного аналізу цей розрив дуже відчутний, оскільки значна кількість запропонованих науковцями методик, моделей, формул з цього виду аналізу, на практиці не дають достатньо швидкого реального результату або ж їх неможливо застосувати через відсутність чіткої методології.

На сьогодні необхідно суттєво переглянути підходи до стратегічного аналізу, оскільки вище керівництво зіштовхнулось з проблемою низького рівня інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління довгостроковим економічним розвитком промислових підприємств. Потрібно розпочати активно використовувати стратегічний аналіз діяльності, а не зосереджуватися, як переважно відбувається зараз, на прийнятті управлінських рішень виключно на основі порівняння витрат на інноваційні та інвестиційні проекти з доходами від них, визначаючи такі показники як: термін окупності, внутрішня норма доходу, індекс прибутковості, чиста теперішня вартість тощо. Вважаємо, що в сучасних економічних умовах, ці показники не можуть бути єдиним аргументом для визнання доцільності реалізації певного інвестиційного або інноваційного проекту чи здійснення відповідних видів діяльності.

В деяких працях наголошується ще на одному аспекті – більшість прийомів стратегічного аналізу залишаються на рівні теоретичних описів без реального практичного їх використання [12]. На думку М. Чумаченка, корисність економічного аналізу визначається використанням його результатів та пропозицій для прийняття оптимальних управлінських рішень, а в більшості праць цей взаємозв'язок відсутній.

Доцільно поділити погляди науковців щодо суті і завдань стратегічного аналізу, в залежності від того чи займаються вони дослідженням питань економічного аналізу чи стратегічного управління. Оскільки вони ставлять перед собою різні цілі і розглядають стратегічний аналіз під різними кутами зору.

На сьогодні вітчизняними науковцями виконані дисертаційні дослідження в сфері стратегічного аналізу, зокрема в банківській сфері та в сфері споживчої кооперації. Використання їх результатів наприклад для промисловості є проблематичним. В наукових вітчизняних публікаціях тема стратегічного аналізу не є поширеною і як правило стосується опису інструментів аналізу, що

використовуються в стратегічному управлінні. Хоча варто відзначити, що окремих фундаментальних праць із стратегічного аналізу у зарубіжних авторів теж не надто багато.

Щоб визначити вихідну точку наших досліджень необхідно охарактеризувати позиції науковців, що займались прямо чи опосередковано проблематикою стратегічного аналізу.

П. Друкер в своїй праці [5] влучно зауважує, що про майбутнє ми знаємо тільки дві речі – воно невідоме та суттєво може відрізнятись від теперішнього і наших сьогоднішніх очікувань. Ці слова підтверджують наші переконання про неспроможність прогнозування самостійно забезпечити управлінський персонал необхідною інформацією для прийняття стратегічних рішень, і про потребу розвитку стратегічного аналізу. П. Дженстер, Д. Хассі [4] серед п'яти визначальних факторів стратегічного успіху підприємства, в першу чергу виділяють аналіз без якого неможливо сформулювати ефективну стратегію. В праці [17] зазначено, що оптимальна стратегія підприємства може бути лише результатом правильного використання обґрунтованої методології вибору стратегії і точного аналізу всього, що з нею пов'язано.

Є. Мних стверджує, що економічний аналіз поділяється на стратегічний (перспективний, прогнозний), оперативний (поточний) і ретроспективний (наступний). Він вважає, що стратегічний економічний аналіз це дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан [9]. За даними Є. Мниха [10] найбільшою залишається частка ретроспективного аналізу (80% із загальної сукупності аналітичних робіт), значно меншою – оперативного (12-15%) і зовсім мізерною – перспективного (5-7%). Деякі науковці наголошують, що стратегічний аналіз призначений для розгляду явищ і процесів діяльності підприємства з позицій майбутнього, оскільки в умовах сучасної ринкової економіки неможливо ефективно здійснювати управління виходячи лише з результатів екстраполяції минулих та теперішніх параметрів внутрішнього і зовнішнього середовища суб'єктів господарювання. В праці [5] також стверджується, що більшість спроб базувати сьогоднішні дії на прогнозах майбутніх подій приречені на невдачу, а також що майбутнє неможливо передбачити, можна лише зробити так, щоб непередбачуване і несподіване здійснилось.

Д. Хассі [17] вважає, що аналіз в сфері стратегічних рішень зокрема потрібний для: формулювання проблем пов'язаних із стратегічним розвитком підприємств; оцінювання стратегічних альтернатив; розробки плану реалізації стратегії; переоцінки стратегічних альтернатив з врахуванням вже отриманих результатів тощо. І. Ансофф в своїй праці [2] розглядає два підходи до стратегічного аналізу: перший – в якому стратегічний аналіз пов'язаний з визначенням дій, які можуть призвести до зміни в обсягах діяльності підприємства і його рентабельності; другий – в якому метою стратегічного аналізу є передбачення майбутніх стратегічних змін в нестабільному зовнішньому середовищі та дослідження шляхів підготовки до них. В умовах сьогодення перший підхід вже став неактуальним, хоча значна кількість як теоретиків, так і практиків ще повністю не відійшла від нього.

Л. Гретон [3] зазначає, що при розробці стратегії можна використовувати один з двох підходів – здійснювати розвиток підприємства від теперішнього до майбутнього стану через виконання короткотермінових завдань на основі поточної ситуації на підприємстві і в його зовнішньому середовищі, або забезпечувати цей розвиток на підставі формування уявлення про бажане майбутнє, приймаючи довготермінові наміри в межах яких здійснювати тактичні дії. На її думку перший підхід може призвести до витіснення більш важливих завдань більш терміновими на конкретний момент. Б.М. Зель наголошує, що стратегічний аналіз може бути корисним навіть без здійснення стратегічного планування та без вибору нових стратегій. М. Фрідман та Б. Трегоу наголошують, що процес формування стратегії повинен починатись з етапу збору та аналізу стратегічної інформації, оскільки саме від її повноти і достовірності залежатиме вибір оптимальної стратегії [16].

Г. Мінцберг розглядає три аспекти стратегічного аналізу: аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, аналіз запропонованих стратегій. Причому він зазначає, що два перших аспекти проявляють себе на початку процесу формування стратегії підприємства, а третій – після вибору набору стратегій для перевірки їх оптимальності [8]. А. Томпсон і Дж. Стрікланд в своїй праці [15] процес вибору оптимальної стратегії, пропонують розпочинати із стратегічного аналізу галузі й конкурентних умов, а також внутрішньої ситуації на підприємстві.

На думку В. Д. Немцова та Л. Є. Довгань, стратегічний аналіз – це змістовний опис об'єкта дослідження, виявлення особливостей, тенденцій та всеможливих напрямів його розвитку [11]. В.В. Пастухова вважає, що стратегічний аналіз – це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою визначення його стратегічного потенціалу, стратегічної позиції та перспектив розвитку стратегічних зон господарювання. Вона стверджує, що перспективний аналіз є аналітичною основою прогнозування та стратегічного планування, і поділяється на стратегічний аналіз та SWOT-аналіз [13]. Також Пастухова В. В. наголошує на тому, що неможна ототожнювати прогнозування та стратегічне планування, оскільки перше поняття пов'язане із зменшення невизначеності майбутнього, а друге – передбачає розробку шляхів розвитку підприємства для забезпечення виконання його місії [13]. І оскільки в результаті розробки шляхів розвитку підприємства буде всесторонньо аналізуватись як ретроспективна та оперативна, так і прогнозна інформація, то це прямо заперечує позицію тих вчених, які стратегічний аналіз ототожнюють із прогнозуванням.

Б. Мізюк в своїй праці [7] пропонує здійснювати стратегічний аналіз в розрізі макросередовища, безпосереднього середовища та внутрішнього середовища підприємства. З.Є. Шершньова стверджує, що результатом стратегічного аналізу є системна модель об'єкта (підприємства) та його оточення [18].

К.І. Редченко зазначає, що без стратегічного аналізу неможливе ефективне стратегічне управління. Цей науковець розглядає стратегічний аналіз як: виконання відповідної функції управління, що орієнтована на перспективу та пов'язана з високим рівнем невизначеності; дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан [14].

Економічна категорія “стратегічний аналіз”, попри існування в працях зарубіжних науковців вже не одне десятиліття, лише останніми роками для вітчизняних науковців набуває особливо важливого значення як об’єкт наукового дослідження.

Невирішеними залишаються проблеми встановлення завдань, об’єктів, інструментарію стратегічного аналізу та його місця в системі управління підприємств, оцінювання якості результатів стратегічного аналізу, формування управлінської звітності за результатами стратегічного аналізу тощо. Звертаємо увагу також на недостатність завершених комплексних досліджень з тематики стратегічного аналізу промислових підприємств. Окрім того наукові напрацювання, присутні у працях вітчизняних дослідників, зазвичай не містять конкретних рекомендацій щодо практичного їх застосування в діяльності підприємств України, що призводить до неможливості встановлення практичної цінності, пропонованих різними дослідниками, методик та представлених ними теоретичних узагальнень. Для сукупності показників, рекомендованих для використання в процесі здійснення стратегічного аналізу, в роботах більшості вчених відсутні чітко окреслені джерела отримання інформації, рекомендації щодо визначення конкретних нормативних значень по кожному окремому показнику, а також інтерпретації отриманих результатів та використання їх для прийняття управлінських рішень.

Метою дослідження є поглиблення змістового навантаження поняття «стратегічний аналіз», виокремлення завдань та об’єктів стратегічного аналізу, класифікація його інструментарію, побудова моделі його здійснення та виділення чинників, що впливають на достовірність його результатів.

В працях вітчизняних науковців на сьогодні відсутні як чітка модель стратегічного аналізу, так і дієві методичні рекомендації щодо його здійснення на промислових підприємствах, що спричиняє прийняття неправильних управлінських рішень.

За типом рішень, які прийматимуть за результатами аналізу, доцільно розрізняти: оперативний, тактичний, стратегічний аналіз. Стратегічним є аналіз, який здійснюється для формування альтернативних стратегічних рішень, обґрунтування вибору з них оптимального рішення та визначення ефективності його реалізації [6].

Щоб визначити особливості стратегічного аналізу необхідно порівняти його з іншими видами економічного аналізу (таблиця 6.1.1).

Отже, чітке визначення суті та особливостей стратегічного аналізу дасть можливість поглибити наукові дослідження питань, пов’язаних з ним, і поширити його використання на вітчизняних підприємствах.

Схема трансформації даних економічного аналізу в системі управління підприємством зображена на рисунку 6.1.1.

Об’єктами стратегічного аналізу є: стратегічні управлінські рішення та фактори, які на них впливають, зокрема потенціал розвитку підприємства та його зовнішнє середовище, взаємозв’язки та взаємодія між ними, конкурентна позиція та стратегії підприємства тощо.

Таблиця 6.1.1

Відмінності оперативного, тактичного та стратегічного аналізу

Характеристики	Оперативний аналіз	Тактичний аналіз	Стратегічний аналіз
Орієнтовний термін на який буде розрахована дія рішення, що буде прийматись за результатами аналізу	Від декількох годин до 1 кварталу	Більше 1 кварталу до 1 року	Більше 1 року
Інформація, яка використовується для здійснення аналізу	Інформація з договорів, первинних документів, облікових регістрів щодо усіх сторін об'єкта аналізу, інформація отримана в результаті проведених спостережень, експертизи тощо	Інформація з облікових регістрів, проміжної (квартальної, піврічної тощо) та річної фінансової, податкової, статистичної та управлінської звітності щодо усіх сторін об'єкта аналізу; кошториси витрат; річні огляди кон'юнктури ринків тощо	Інформація річної фінансової, статистичної та управлінської звітності щодо усіх сторін об'єкта аналізу, бізнес-плани, стратегічні огляди ринків тощо
Завдання аналізу	Аналіз ефективності здійснення процесів залучення і використання ресурсів, розрахунків з контрагентами, процесів виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг), аналіз причин і наслідків відхилень у цих процесах; аналіз альтернативних оперативних управлінських рішень; аналіз ефективності реалізації оперативних рішень тощо	Аналіз складових існуючого потенціалу підприємства; аналіз впливу зовнішнього середовища на короткотерміновий розвиток підприємства; аналіз альтернативних тактичних управлінських рішень (зокрема щодо вибору тактики діяльності підприємства); аналіз фінансового стану підприємства; аналіз ефективності реалізації тактичних рішень тощо	Аналіз рівня стратегічного потенціалу розвитку підприємства; аналіз впливу майбутнього стану зовнішнього середовища на довгостроковий розвиток підприємства; аналіз стратегічних конкурентних переваг підприємства і прогнозованих тенденцій їх зміни в майбутньому; аналіз альтернативних стратегічних управлінських рішень (зокрема щодо вибору стратегії розвитку підприємства); аналіз ефективності реалізації стратегічних рішень тощо
Рівень невизначеності в умовах якої здійснюється аналіз	Низький	Середній	Високий
Користувачі результатів аналізу	Менеджери нижчої і середньої ланки управління	Менеджери середньої і вищої ланки управління	Менеджери вищої ланки управління з відповідними рівнями допуску
Рівень конфіденційності результатів аналізу	Низький	Середній	Високий
Орієнтовний час здійснення аналізу	Постійно або при виникненні непередбачених обставин	Періодично в межах звітних періодів або при виникненні непередбачених обставин	На кожному етапі стратегічного розвитку підприємства при формуванні альтернативних стратегічних рішень, обґрунтуванні оптимального з них і оцінюванні ефективності його реалізації, або в разі настання кардинальних змін в потенціалі розвитку підприємства чи у його зовнішньому середовищі, у випадку суттєвих змін стратегічної конкурентної позиції підприємства тощо
Доступність інформації для аналізу	Легкодоступна	Середньої важкості доступу	Важкодоступна

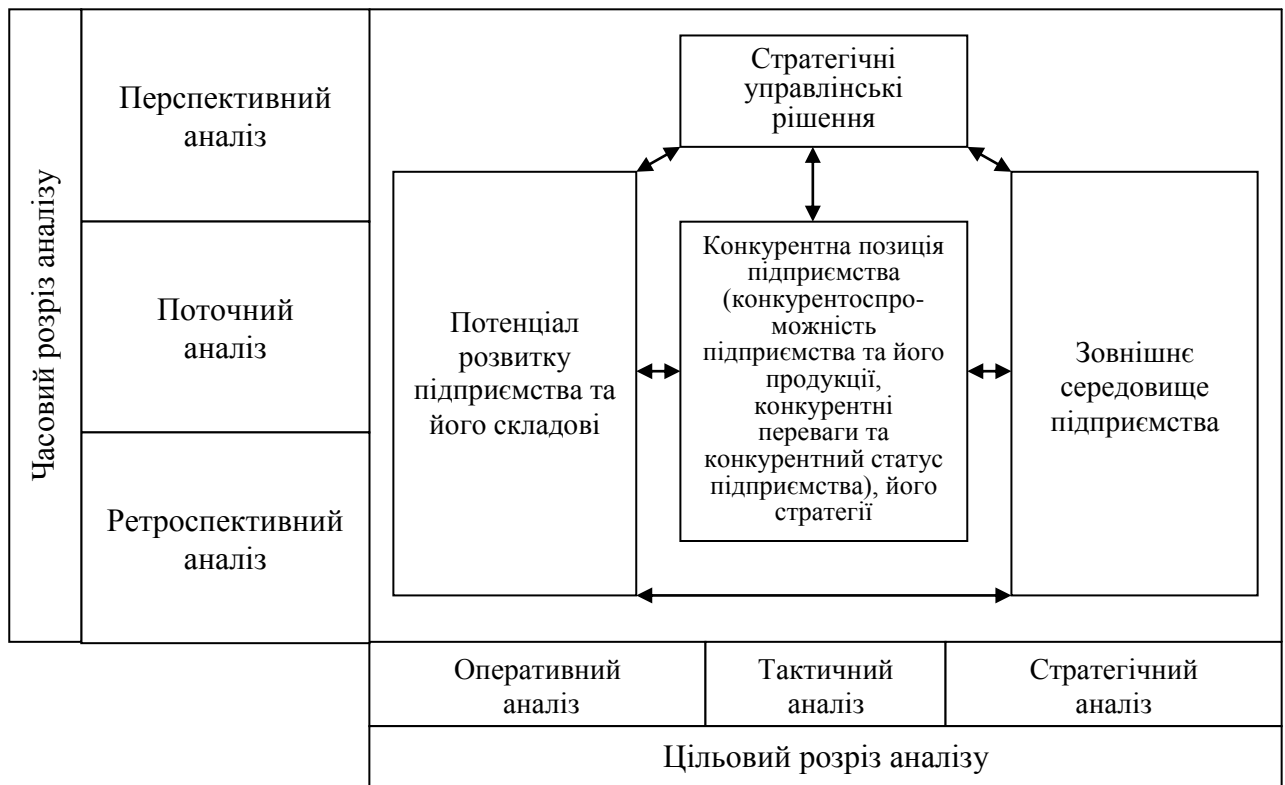


Рисунок 6.1.1 Схема трансформації даних економічного аналізу про об'єкти дослідження з часового розрізу в цільовий [6]

Стратегічний аналіз, зокрема забезпечує виконання таких завдань з дослідження: напрямків і стану економічного розвитку підприємств-конкурентів; основних потреб споживачів продукції підприємства та рівня їх задоволення; джерел і умов залучення для довготермінового здійснення діяльності фінансових, матеріально-сировинних та людських ресурсів, науково-дослідних розробок, інформаційних ресурсів, основних виробничих засобів і технологій; способів захисту інтелектуальної власності підприємства; стану зовнішнього середовища підприємства; інструментів та шляхів довготривалого забезпечення конкурентоспроможності підприємства і його продукції, зростання його конкурентних переваг та конкурентного статусу; стану потенціалу розвитку підприємства; відповідності діяльності підприємства його стратегії тощо. Стратегічний аналіз призначений також для виявлення оптимальних заходів, які дадуть змогу підприємству ефективно здійснювати економічний розвиток. Зокрема серед таких заходів є: зміна регіону або країни в якій здійснюється діяльність підприємства; зміна виду діяльності підприємства; зміна сегменту споживачів на який орієнтується підприємство (цінового, по якості, по унікальності продукції тощо); закриття певних структурних підрозділів підприємства (збиткових, неперспективних); оптимізація довгострокової мотивації працівників.

Використання методів стратегічного аналізу надає вищому керівництву змогу отримувати інформацію про можливі варіанти розвитку подій в майбутньому, зміну потенціалу розвитку підприємства та його зовнішнього середовища, і відповідно можливість вчасно приймати та виконувати

стратегічні управлінські рішення. На сьогодні необхідно чітко класифікувати методи стратегічного аналізу з метою оптимізації їх використання в конкретних ситуаціях. Крім того необхідно виділити переваги та недоліки, які властиві кожній групі методів та кожному методу зокрема, і здійснювати пошук шляхів їх вдосконалення або заміни новими методами.

Методи, які використовуються для стратегічного аналізу пропонуємо класифікувати за такими ознаками:

I. За етапами стратегічного аналізу: методи аналізу факторів, що впливають на формування альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень; методи аналізу оптимальності альтернативних рішень, що досліджуються; методи аналізу ефективності виконання рішень.

II. За рівнем складності математичного апарату, що використовується у методах: методи, в яких використовується складний математичний апарат; методи, в яких використовується нескладний математичний апарат або не використовується взагалі.

III. За можливістю використання методів без додаткової їх адаптації: універсальні методи; методи, які можна використати лише виконавши певні вимоги чи при наявності певних умов; методи, які можна використовувати лише щодо об'єкта для аналізу якого вони спеціально розроблені.

IV. За рівнем узагальненості кінцевого результату отриманого від використання методів: методи, які дають один узагальнений результат (в т.ч. на основі комплексного показника); методи, які дають декілька розрізнених результатів (в т.ч. на основі низки окремих показників).

V. За елементом, що лежить в основі методів: графічні методи; матричні методи; індикаторні методи; аналітичні методи; комплексні методи тощо.

Важливою перевагою графічних методів є наочність подання інформації, зручність аналізу цієї інформації, наявність на певних графіках чітких залежностей між значеннями факторів, що відображені на осях координат. Суттєвим недоліком цих методів є мала варіантність альтернативних стратегічних управлінських рішень при досить широкому діапазоні значень факторів.

Перевагами матричних методів є те, що вони дають можливість: згрупувати й узагальнити результати стратегічного аналізу та представити ці дані в зручній для користувача формі; виявити характер взаємоузгодженого впливу двох чи більше факторів, на основі яких будується матриця, на прийняття управлінських рішень; вибрати найперспективніші види діяльності або стратегічні господарські одиниці, з метою оптимізації розподілу і використання фінансових, матеріальних, людських та інших видів ресурсів; ефективніше приймати стратегічні рішення на основі існуючих шаблонів у конкретних ситуаціях, які зображені у матрицях. Однак для матричних методів характерні такі недоліки як: великий рівень суб'єктивності, викликаний визначенням експертним методом різних показників та їх рангів важливості; статичний характер матриць, які характеризують поточний стан розвитку підприємства і зовнішнього середовища, що в свою чергу не дає можливості оцінити тенденції змін, які мають важливе значення для прийняття стратегічних управлінських рішень; здебільшого пропонування можливих узагальнених варіантів стратегічних рішень без визначення способів і

засобів їх виконання; часто велика альтернативність рішень при однакових значеннях факторів, які лежать в основі матриці, що значно підвищує неоднозначність прийнятого рішення; зазвичай наявність можливості відслідковувати вплив на прийняття стратегічного управлінського рішення тільки двох факторів, що не може забезпечити його цілковитої адекватності реальним умовам діяльності підприємства; складність точного визначення значень комплексних факторів, що лежать в основі деяких матриць.

Перевагою індикаторних методів є можливість здійснення стратегічного аналізу об'єкта за значною кількістю параметрів і змога отримання деталізованої інформації в різних розрізах. Недоліком індикаторних методів є зазвичай наявність низки розрізнених різнонаправлених результатів аналізу на основі значної сукупності окремих показників, що не дає змоги збалансовано узагальнити висновки та прийняти оптимальне управлінське рішення. При застосуванні індикаторних методів часто використовують величину доходів і прибутку для визначення багатьох показників в розрізі окремих проектів чи діяльності загалом, однак при цьому, науковцями зазвичай не враховуються особливості вітчизняного оподаткування та податкового обліку, внаслідок чого може виникнути суттєва розбіжність між реальним фінансовим результатом та відображенням у фінансовій звітності. Також при здійсненні розрахунків економічних індикаторів в розрізі проектів підприємства часто не враховують всі витрати, які необхідні для їх реалізації, і не визначають впливу на них значної кількості чинників тощо.

Перевагами аналітичних методів є можливість: деталізованого аналізу взаємозв'язків між багатьма факторами впливу на прийняття та реалізацію стратегічних управлінських рішень; детального врахування якісних факторів впливу; знаходження шляхів збалансування діяльності підприємства з наявними у нього ресурсами і факторами зовнішнього середовища. Недоліком цих методів є велика суб'єктивність результатів стратегічного аналізу, оскільки здебільшого вони формуються на основі експертних оцінок.

Комплексні методи з одного боку об'єднують переваги властиві вищезазначеним групам методів, однак з іншого – вони акумулюють значну кількість їх недоліків.

Виявлення недоліків вищезазначених груп методів сприятиме зменшенню кількості прийнятих неправильних стратегічних управлінських рішень, і активізації пошуку шляхів вдосконалення методів стратегічного аналізу з врахуванням системного та комплексного підходів. Однак для отримання достовірних та достатніх результатів стратегічного аналізу необхідно використовувати одразу декілька методів.

Стратегічний аналіз дає змогу формувати інформаційно-аналітичне забезпечення управлінського процесу, яке дає змогу зменшити рівень невизначеності при прийнятті та реалізації стратегічних рішень. Стратегічний аналіз може, зокрема, здійснюватись окремими підрозділом підприємства або консалтинговою фірмою за попередньо укладеним договором. Перший спосіб пов'язаний з можливістю отримання недостовірних результатів за умови відсутності у відповідних фахівців підприємства достатнього досвіду

здійснення стратегічного аналізу. А другому способу притаманний ризик розкриття консалтинговою фірмою інформації, отриманої в процесі стратегічного аналізу, третім особам, зокрема й конкурентам.

Стратегічний аналіз пропонуємо здійснювати, використовуючи модель, наведену на рисунку

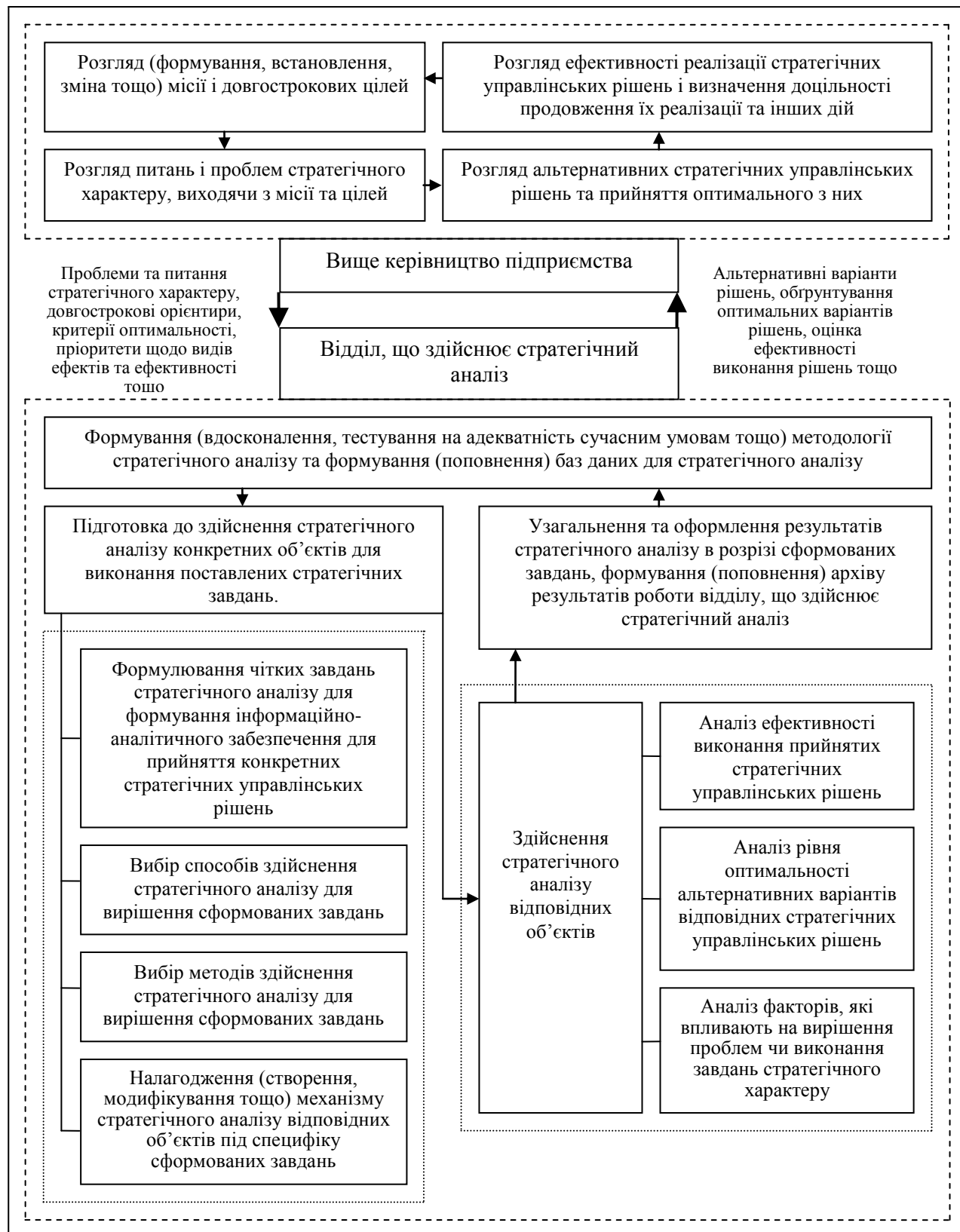


Рисунок 6.1.2 Модель здійснення стратегічного аналізу

Основними етапами здійснення стратегічного аналізу є такі:

1 Формування (вдосконалення, тестування на адекватність сучасним умовам тощо) методології стратегічного аналізу та формування (поповнення) баз даних для його здійснення.

2 Підготовка до здійснення стратегічного аналізу конкретних об'єктів для виконання поставлених стратегічних завдань.

3 Здійснення стратегічного аналізу конкретних об'єктів для виконання поставлених стратегічних завдань:

3.1 Аналіз факторів, які впливають на вирішення проблем чи виконання завдань стратегічного характеру в сфері діяльності підприємства, для формування альтернативних варіантів відповідних стратегічних управлінських рішень:

3.1.1 Визначення всіх факторів, що впливають на вирішення конкретної проблеми, виконання певного завдання (з врахуванням довгострокових цілей та місії підприємства тощо);

3.1.2 Отримання з різних джерел необхідної інформації та групування її під вирішення конкретних проблем, завдань тощо;

3.1.3 Аналіз рівня і тенденцій зміни потенціалу підприємства;

3.1.4 Аналіз стану і динаміки зовнішнього середовища прямого і непрямого впливу на підприємство;

3.1.5 Аналіз взаємозалежностей та взаємовпливу потенціалу підприємства та зовнішнього середовища;

3.1.6 Формування альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень (на основі результатів попередніх підетапів).

3.2 Аналіз рівня оптимальності узгоджених з вищим керівництвом альтернативних варіантів відповідних стратегічних управлінських рішень для обґрунтування вибору оптимального з них:

3.2.1 Встановлення критеріїв оптимальності для рішень, що аналізуються;

3.2.2 Отримання додаткової необхідної інформації для аналізу рівня оптимальності альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень;

3.2.3 Аналіз переваг і недоліків альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень;

3.2.4 Аналіз достатності потенціалу підприємства для виконання альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень, (які не відкинуті на попередньому підетапі) та ризиків, пов'язаних з їх виконанням;

3.2.5 Аналіз альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень (проектів тощо), що ще не відкинуті, на відповідність іншим критеріям оптимальності;

3.2.6 Обґрунтування оптимального варіанта стратегічного управлінського рішення, яке буде рекомендуватись для затвердження та реалізації.

3.3 Аналіз загальної ефективності виконання прийнятих стратегічних управлінських рішень для визначення подальшої доцільності їх виконання чи визначення необхідності прийняття додаткових стратегічних рішень:

3.3.1 Отримання з різних джерел інформації та групування її для визначення різних видів ефектів від виконання стратегічних управлінських рішень та різновидів ефективності їх виконання;

3.3.2 Аналіз отриманих ефектів від виконання стратегічних управлінських рішень;

3.3.3 Аналіз здійснених витрат на виконання стратегічних управлінських рішень;

3.3.4 Аналіз різних видів ефективності виконання стратегічних управлінських рішень;

3.3.5 Аналіз доцільності продовжувати виконання відповідних управлінських рішень (повністю чи частково) та визначення потреби прийняття інших стратегічних рішень по тому ж питанню (проблемі) тощо.

4 Узагальнення та оформлення результатів стратегічного аналізу в розрізі стратегічних завдань, що вирішувались, і формування (поповнення) архіву результатів роботи відділу, що здійснював стратегічний аналіз.

Результати стратегічного аналізу отриманні за допомогою методик, які пропонуються різними науковцями, суттєво відрізняються між собою, що призводить до труднощів при формуванні висновків або до їх суперечливості. Цю проблему необхідно негайно вирішувати, оскільки вона призводить до прийняття неправильних управлінських рішень, що можуть негативно вплинути на економічну стійкість суб'єкта господарювання або призвести до його банкрутства.

Пропонуємо виділяти три групи чинників, від яких залежить достовірність результатів стратегічного аналізу:

1 Якість вхідної інформації для стратегічного аналізу об'єкта:

1.1 Рівень достовірності вхідної інформації, що використовується для аналізу:

1.1.1 Рівень надійності джерела інформації;

1.1.2 Рівень оптимальності вибору методу отримання інформації;

1.1.3 Рівень правильності використання методу отримання інформації;

1.1.4 Рівень взаємовідповідності інформації отриманої про об'єкт аналізу з різних джерел різними методами.

1.2 Рівень достатності вхідної інформації для аналізу об'єкта:

1.2.1 Рівень всесторонності вхідної інформації, тобто чи інформація, що використовується, характеризує об'єкт аналізу з усіх сторін;

1.2.2 Рівень актуальності вхідної інформації, тобто чи не відбулось подій з моменту отримання цієї інформації, які суттєво вплинули на об'єкт аналізу.

2 Якість обробки інформації в процесі стратегічного аналізу:

2.1 Рівень коректності формул, методів, методик тощо, які використовуються для аналізу. Часто деякі формули, що пропонуються науковцями, є абсолютно некоректними коли туди підставляти реальні дані. І найгірше, що деякі з цих формул набули широкого поширення як на практиці, так і в науковому й навчальному процесі;

2.2 Рівень адекватності встановлених коефіцієнтів вагомості окремих показників, що характеризують об'єкт аналізу;

2.3 Рівень повноти врахування сили і характеру впливу всіх факторів на об'єкт аналізу;

2.4 Рівень точності шкали переведення якісних значень показників в кількісні;

2.5 Рівень можливості узагальнення даних аналізу в межах однієї методики (відсутність сукупності неузгоджених різнонаправлених та різновимірних окремих показників).

3 Якість вихідної інформації стратегічного аналізу об'єкта:

3.1 Рівень узгодженості результатів аналізу щодо одного об'єкта в межах однієї методики (зокрема, рівень узгодженості оцінок експертів або кількісних показників, що характеризують різні сторони об'єкта аналізу тощо);

3.2 Рівень узгодженості результатів аналізу щодо одного об'єкта, але отриманих за допомогою різних методик. Варто зазначити, що для прийняття оптимального рішення необхідно використовувати декілька методик стратегічного аналізу.

Достовірність результатів стратегічного аналізу залежить від якості: отриманої вхідної інформації, процесу обробки інформації та вихідної інформації.

Отже, врахування запропонованих нами етапів стратегічного аналізу та виділених чинників впливу на якість його результатів, сприятиме збільшенню кількості прийнятих оптимальних стратегічних управлінських рішень та зростанню рівня ефективності їх реалізації.

Література: 1 Акофф Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф / Пер. с англ. под. ред. Л.А. Волковой. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с. 2 Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф / Пер. с англ. С.Жильцова. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – 416с. 3 Грэттон Л. Живая стратегия: Как поместить людей в центр решения корпоративных задач / Л. Грэттон / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 288с. 4 Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д. Хасси / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 368с. 5 Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер / Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 288с. 6 Загородній А.Г. Стратегічний аналіз у системі «Економічний аналіз – стратегічний менеджмент» / А.Г. Загородній, Г.І. Кіндрацька, В.М. Чубай // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу «Економічний аналіз», Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – Випуск 3 (19). – С.165-169. 7 Мізюк Б. Ризики інвестиційного проектування: види та оцінка рівнів / Б. Мізюк // Регіональна економіка. – 2003. – № 4. – С.186-189. 8 Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / Г. Мінцберг / Пер. з англ. К. Сисоева. – К.: Видавництво О.Капусти, 2008. – 412 с. 9 Мних Є. Економічний аналіз: підруч. / Є. Мних. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с. 10 Мних Є. Цільові спрямування сучасного економічного аналізу // Наукові записки / Є. Мних. – 2006. – Випуск 16. 11 Нємцов В. Д. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / В.Д. Нємцов, Л.Є. Довгань. – К.: ДП «Експрес-Поліграф», 2002. – 562с. 12 Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: монографія / І.М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2007. – 360с. 13 Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В. В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302с. 14 Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. Видання 2-ге, доповнене / К.І. Редченко. – Львів: «Новий Світ-2000», 2003. – 272с. 15 Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание / А. А. Томпсон., А. Дж. Стрикленд / Пер. с англ.– М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928с. 16 Фридман М., Трегоу Б. Искусство и наука стратегии лидерства: Новый подход к корпоративному управлению / М. Фридман, Б. Трегоу / Пер. с англ. Е. Богдановой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 272с. 17 Хасси Д. Стратегия и планирование / Д. Хасси / Пер. с англ. под ред. Л.А. Трофимовой. – СПб.: Питер, 2001. – 384с. 18 Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підруч. / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Розділ 6.2 Система показників оцінювання ефективності реалізованих антикризових заходів

Антикризовий менеджмент як специфічний вид управлінської діяльності з жорсткими обмеженнями та вузькоспрямованою цільовою орієнтацією підлягає належній оцінці з точки зору ефективності. Причинами необхідності такого дослідження є, у першу чергу, масштабність наслідків від здійснення антикризового управління. Будь-яке підприємство або інший господарюючий суб'єкт є невід'ємною частиною суспільства, його елементом, що одночасно використовує та формує обмежені економічні блага, є місцем застосування трудового потенціалу людини та забезпечує задоволення її різноманітних потреб. Від ефективності його функціонування залежить ефективність діяльності не лише контрагентів та працівників підприємства, але й результативність функціонування економіки країни [1].

Огляд та аналіз вітчизняної і зарубіжної літератури з антикризового управління показав, що до сьогодення питанням оцінювання його ефективності займалися такі українські вчені економісти, як А. Штангрет, О. Копилук, І. Бланк, А. Чернявський, П. Перерва, Л. Лігоненко, В. Козик, О. Терещенко, М. Колісник, В. Василенко, О. Кузьмін, Й. Петрович, Л. Ситник, В. Пономаренко, С. Рамазанов, О. Степаненко, Л. Тимашова, Л. Макаренко, О. Лисенко, Т. Кириченко та ін. Серед зарубіжних дослідників зазначеної проблеми варто відзначити таких: Є. Уткін, А. Альтман, В. Бівер, Н. Маренков, В. Кас'янов, Е. Коротков, А. Беляєв, Д. Валовой, В. Кошкін тощо.

Якщо проаналізувати роботи зазначених вище науковців, то можна зробити висновок, що більшість із них спрямовані на оцінювання ефективності антикризового управління загалом, тоді як про антикризові заходи, які лежать в його основі та їх ефективність, не згадується взагалі.

На наш погляд, розрахунок показників ефективності антикризового управління в цілому не дозволяє урахувати усі можливі чинники, що на нього впливають та, відповідно, оцінити антикризову діяльність у повній мірі. Більш доцільним вважаємо спрямувати дослідження на розроблення системи показників оцінювання ефективності реалізованих антикризових заходів, які впливають на результати антикризової діяльності підприємства найбільшою мірою, а тому дозволять оцінити її максимально повно та об'єктивно [2, с. 88].

Однак перед тим, як перейти до безпосереднього розроблення такої системи показників, розглянемо поняття ефективності та критеріїв її оцінювання.

З давніх часів критерій ефективності вважався одним із найбільш значущих у будь-якому виді управлінської діяльності і здебільшого трактувався як успіх. Вперше він був обґрунтований представниками прагмативізму, погляди яких

зводились до такого твердження: «Істина створюється успіхом нашого досвіду». На той час усіляко робилися спроби знайти критерії діяльності, які б найбільшою мірою відповідали поняттю ефективність. Представники праксеології, яку очолив Т. Котарбінський, на роль таких критеріїв пропонували такі [3-5]:

- точність (відсутність розбіжностей, відповідність дій поставленим цілям);
- корисність (дії, що полегшують досягнення поставленої мети та цілей);
- майстерність (багатофункціональність продукту);
- чистота (ступінь відхилень від поставлених цілей).

Термін «ефективність» має латинське походження і дослівно перекладається як результативність, продуктивність та дієвість [6, с. 204].

Сьогодні термін «ефективність» досить часто вживається науковцями, однак єдиної думки стосовно його сутності та критеріїв оцінювання так і не склалося.

Більшість авторів, під ефективністю розуміють відношення результату, отриманого у певному процесі, до витрат на його досягнення [6, с. 205].

Дещо іншої думки дотримується Шегда А., з точки зору якого, ефективність це не що інше, як ступінь досягнення запланованих цілей.

На думку Ласкавого А.О., результат будь-якого процесу можна оцінити чинниками, які можуть бути об'єктивними («жорсткими») або суб'єктивними («м'якими»). До першої групи чинників автор відносить чітке формулювання цілей і завдань та дотримання законодавчо-нормативних стандартів. Серед суб'єктивних чинників він виділяє такі, як готовність персоналу до змін, розуміння їх суті та необхідності, зацікавленість працівників у досягненні поставленої мети та цілей, високий рівень активності та відповідальності кожного учасника процесу [4, с. 175].

Іншої точки зору дотримуються автори Кононенко Г.С. та Сачава К.О., стверджуючи, що ефективність діяльності підприємства залежить насамперед від таких чинників як здатність передбачати та змінювати структуру виробництва та управління, розробляти і впроваджувати нові види продукції, ефективно планувати інвестиції та прибутки для отримання максимального ефекту та забезпечення довгострокового функціонування [5].

Досить цікавим є підхід, який використовується у діяльності шведського бюро аудиту підприємств, організацій та виконання окремих програм. На практиці він отримав назву концепції «трьох Е». Згідно цієї концепції, успішність діяльності підприємств оцінюється через розрахунок показників результативності, ефективності та економічності. Сутність кожного із них трактується наступним чином [6-8]:

- ефективність (efficiency) – відношення продукту у вигляді товарів чи послуг до ресурсів, використаних на їх виробництво;
- результативність (effectiveness) – результати зіставлені з метою та ресурсами витраченими на їх досягнення;
- економічність (economy) – мінімізація вартості ресурсів, спрямована на досягнення поставленої мети та цілей, з огляду на відповідну їм якість.

На наш погляд, зазначені вище критерії є ознаками загальної ефективності,

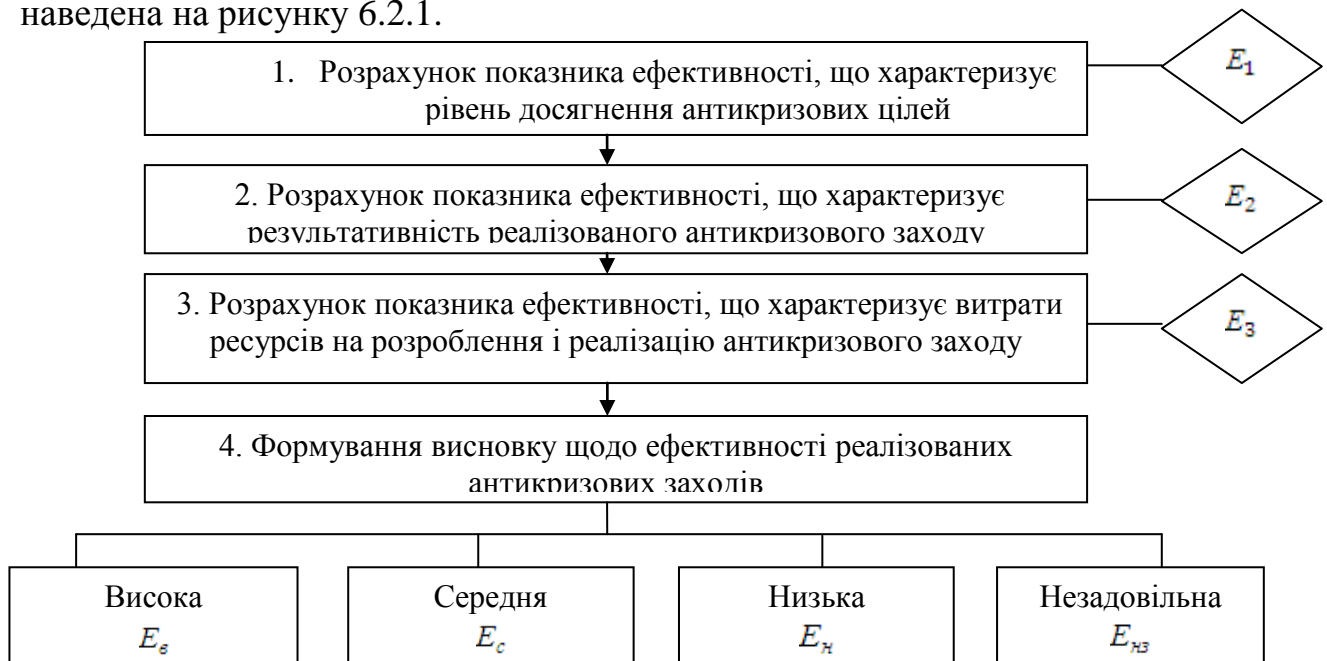
а тому таке їх розмежування є не зовсім коректним.

Найбільш прийнятним, на наш погляд, є підхід до визначення ефективності та критеріїв її оцінювання, який пропонує проф. Подольчак Н.Ю. На його думку, ефективність перебуває у прямій залежності із рівнем досягнення поставлених цілей, їх наслідками та витратами [6, с. 205]. Виокремлення таких критеріїв, на наш погляд, дозволить зробити найбільш повні та об'єктивні висновки стосовно ефективності антикризових заходів та антикризового управління загалом.

Зазначений вище підхід, ми взяли за основу при визначенні поняття «ефективність» та розробленні показників її оцінювання.

Отже, під ефективністю реалізованих антикризових заходів пропонуємо розуміти повне та своєчасне досягнення поставлених цілей, які дозволять отримати максимально очікувані вигоди з мінімальними витратами та втратами. Для оцінювання ефективності реалізованих антикризових заходів пропонуємо використовувати систему показників ефективності, що характеризуватимуть рівень досягнення антикризових цілей, результативність реалізованих антикризових заходів, а також витрати ресурсів на їх розроблення та реалізацію.

Послідовність оцінювання ефективності реалізованих антикризових заходів наведена на рисунку 6.2.1.



Умовні позначення:

→ - послідовність етапів

Рисунок 6.2.1 Послідовність оцінювання ефективності реалізованих антикризових заходів (Розроблено автором)

Запропонований метод слід застосовувати до кожного реалізованого антикризового заходу індивідуально, адже, як відомо, антикризовий план підприємства може передбачати реалізацію одразу декількох антикризових заходів, при чому кардинально різних за характером. А тому їх загальне оцінювання може призвести до необ'єктивних результатів, невірно вибраної

стратегії розвитку підприємства і, як наслідок, можливого банкрутства.

На відміну від показників E_2 та E_3 , які можна оцінити лише після завершення процесу реалізації антикризового заходу, розрахунок показника E_1 слід проводити до, у процесі та після остаточної реалізації.

Для цього пропонуємо виділяти такі види ефективності антикризового заходу, залежно від рівня досягнення антикризових цілей на кожній стадії його реалізації:

1. Стартова ефективність антикризового заходу (оцінюється на етапі розроблення та підготовки до реалізації антикризового заходу);
2. Проміжна ефективність антикризового заходу (оцінюється у процесі безпосередньої реалізації антикризового заходу);
3. Заключна ефективність антикризового заходу (оцінюється після остаточного завершення процесу реалізації антикризового заходу).

Оцінювання перших двох видів ефективності не є обов'язковим, однак, на наш погляд, його здійснення дозволить більш цілеспрямовано контролювати, змінювати та удосконалювати антикризовий процес, тим самим, підвищуючи його загальну ефективність.

Для визначення критеріїв оцінювання зазначених вище видів ефективності антикризового заходу визначимо мету їх оцінювання, можливі ознаки та чинники впливу.

Метою стартової ефективності антикризового заходу є оцінювання його потенційної (очікуваної) ефективності. Оцінювання стартової ефективності антикризового заходу повинно дати відповіді на такі запитання:

- чи готове підприємство боротися із проблемною ситуацією,
- чи спроможне підприємство вирішити існуючу проблему,
- чи доцільним є вирішення існуючої проблеми.

Відповідно до зазначеного, ознаками стартової ефективності антикризового заходу можуть бути такі: соціально-психологічна готовність персоналу боротися із проблемою; високий рівень трудової активності працівників підприємства у процесі розроблення та підготовки до реалізації антикризового заходу; узгодженість сформованих антикризових цілей та завдань; наявність чітко визначених параметрів, яких прагне досягти підприємство у результаті реалізації антикризового заходу та його переваг у майбутньому; наявність умов (психологічних, технологічних тощо), необхідних для початку реалізації антикризового заходу.

Метою оцінювання проміжної ефективності антикризового заходу є своєчасне виявлення та усунення помилок і недоліків, які можуть виникати у процесі його реалізації та негативно впливати на загальну ефективність реалізованого антикризового заходу. За результатами оцінювання проміжної ефективності антикризового заходу повинні сформуватися відповіді на наступні запитання:

- чи відповідає антикризовий захід за послідовністю та термінами реалізації антикризовому плану,
- чи доцільною є подальша реалізація антикризового заходу, чи необхідним

є внесення у антикризовий план певних змін або коректив.

Ознаками проміжної ефективності антикризового заходу можуть бути послідовне та своєчасне виконання антикризового плану; відповідність проміжних результатів, отриманих унаслідок реалізації антикризового заходу запланованим; наявність позитивних зрушень у вирішенні проблемної ситуації.

Оцінювання заключної ефективності антикризового заходу спрямоване на визначення повноти та своєчасності його реалізації і, відповідно, досягнення поставлених цілей. Результати оцінювання заключної ефективності антикризового заходу повинні дати відповіді та такі запитання:

- чи досягнуто цілі, на які спрямовувався антикризовий захід,
- чи досягнуто цілі своєчасно (чи актуальними є отримані результати).

Згідно зазначеного, до ознак заключної ефективності антикризового заходу можна віднести такі: повне виконання завдань, передбачених антикризовим планом, відповідність фактично отриманих результатів запланованим, відповідність фактичного періоду, витраченого на розроблення та реалізацію антикризового заходу, запланованому.

Сукупність чинників, які на наш погляд, найбільшою мірою можуть впливати на зазначені вище види ефективності реалізованих антикризових заходів наведено на рисунку 6.2.2.

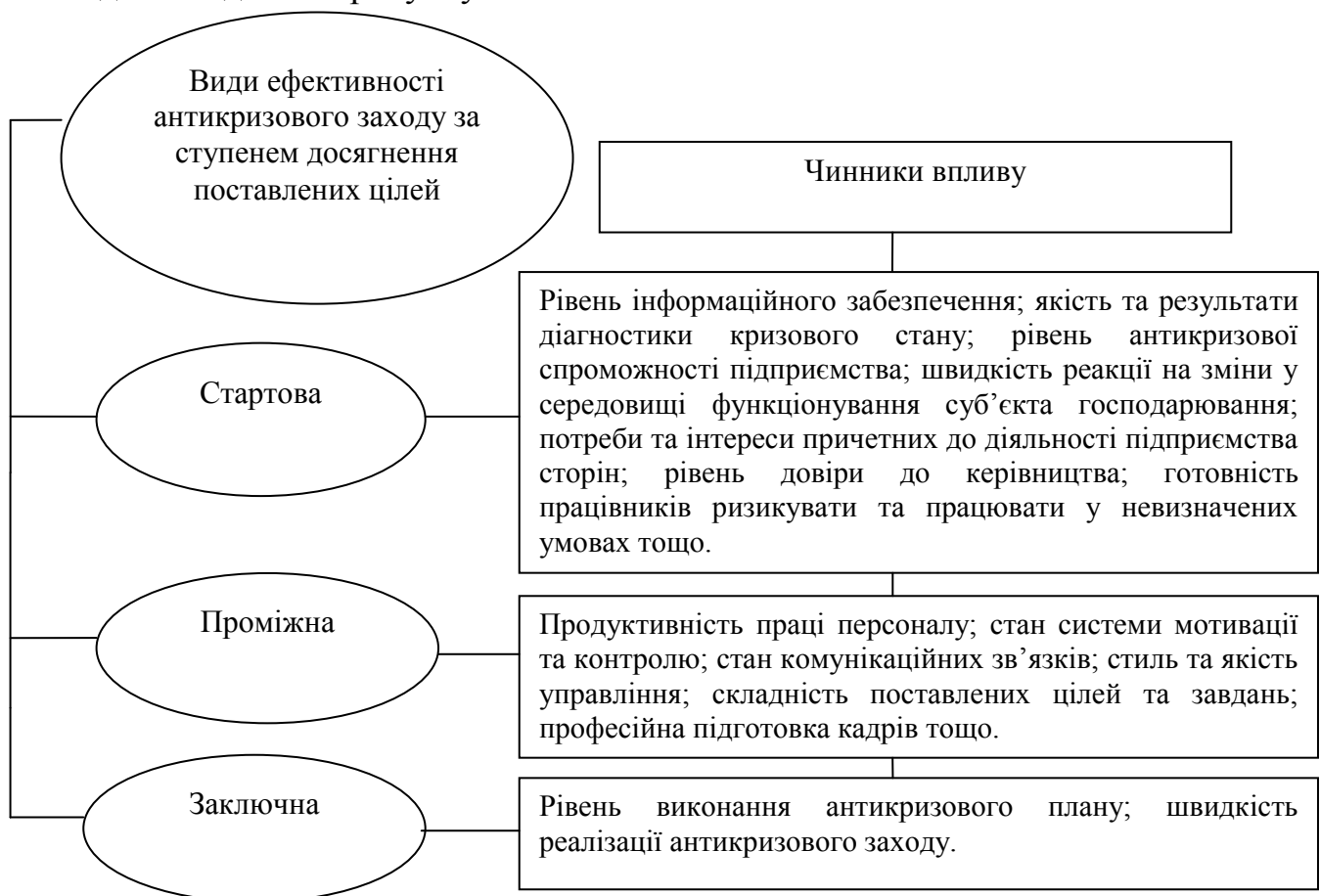


Рисунок 6.2.2 Чинники стартової, проміжної та заключної ефективності антикризового заходу (Запропоновано автором)

Запропонований перелік ознак та чинників стартової, проміжної та заключної ефективності реалізованого антикризового заходу, звичайно, не є вичерпним, однак є вагомою основою для визначення показників та критеріїв його оцінювання.

Оскільки оцінити стартову та проміжну ефективність антикризового заходу кількісно досить складно, пропонуємо використовувати якісні критерії, які, на наш погляд, відображають параметри, яким повинен відповідати антикризовий захід на відповідних стадіях його реалізації (таблиця 6.2.1).

Таблиця 6.2.1

Якісні критерії оцінювання стартової та проміжної ефективності
антикризового заходу¹

Види ефективності	Критерії оцінювання	Загальна характеристика критеріїв
Стартова ефективність	Зрозумілість	Мета та необхідність антикризового заходу повинні бути зрозумілими його розробникам та виконавцям
	Узгодженість	Цілі, на досягнення яких спрямований антикризовий захід, повинні відповідати інтересам (потребам) усіх причетних до його розроблення та реалізації сторін
	Адекватність	Характер антикризового заходу повинен відповідати цілям та завданням антикризового управління підприємством, а також умовам, що склалися у середовищі його функціонування
	Доцільність (перспективність)	Антикризовий захід повинен бути перспективним, тобто приносити найбільш очікувані вигоди у майбутньому
	Оперативність	Період розроблення та підготовки до реалізації антикризового заходу повинен відповідати швидкості розвитку проблемної ситуації
Проміжна ефективність	Продуктивність	Реалізація антикризового заходу повинна супроводжуватись високим рівнем продуктивності праці працівників та керівників підприємства
	Професіоналізм	Реалізація антикризового заходу повинна здійснюватись працівниками із відповідним рівнем знань та навиків
	Послідовність	Фактичний період та послідовність реалізації антикризового заходу повинні відповідати запланованим
	Гнучкість	Реалізація антикризового заходу повинна здійснюватись із урахуванням умов, які відбуваються у середовищі функціонування підприємства

¹Примітка. Запропоновано автором

Запропоновані критерії оцінювання стартової та проміжної ефективності

антикризового заходу не є остаточними і можуть бути змінені та доповнені залежно від виду суб'єкта господарювання та ситуації, що склалася.

Оскільки основну роль при оцінюванні ефективності реалізованого антикризового заходу за рівнем досягнення антикризових цілей ми відводимо саме його заключній ефективності, пропонуємо визначати її за допомогою показника, який зводиться до такого вигляду 6.2.1:

$$E_1 = E_{1.1} \times E_{1.2} \geq 1, \quad (6.2.1)$$

де E_1 – показник ефективності, що характеризує рівень досягнення антикризових цілей, част. од.;

$E_{1.1}$ – показник повноти реалізації антикризового заходу, част. од.

$E_{1.2}$ – показник своєчасності реалізації антикризового заходу, част. од.

Розглянемо сутність та способи розрахунку кожної складової показника (6.2.1) більш детально.

Показник повноти реалізації антикризового заходу пропонуємо визначати за однією із таких залежностей 6.2.2:

$$E_{1.1} = \frac{H_{аз}^{\phi}}{H_{аз}^n} \text{ або } E_{1.1} = \frac{P_{аз}^{\phi}}{P_{аз}^n}, \quad (6.2.2)$$

де $H_{аз}^{\phi}$ – фактичні наслідки, одержані підприємством у результаті реалізації антикризового заходу у натуральному чи грошовому вираженні;

$H_{аз}^n$ – наслідки, які підприємство планувало одержати у результаті реалізації антикризового заходу у натуральному чи грошовому вираженні;

$P_{аз}^{\phi}$ – значення показника, на зміну якого спрямовувались антикризові заходи, до початку їх реалізації, у натуральному чи грошовому вираженні;

$P_{аз}^n$ – значення показника, на зміну якого спрямовувались антикризові заходи, після їх реалізації, у натуральному чи грошовому вираженні.

Першу із наведених формул слід використовувати у тому випадку, якщо антикризові заходи спрямовуватимуться на збільшення результуючого показника, а другу формулу, якщо такі заходи спрямовуватимуться на зменшення результуючого показника.

Значення показника $E_{1.1} \geq 1$, свідчатиме про досягнення поставлених цілей у повній мірі, тоді як $E_{1.1} < 1$ про те, що цілі, на які спрямовувався антикризовий захід, не досягнуто або досягнуто частково.

Показник своєчасності реалізації антикризового заходу відіграє важливу роль, особливо у тому випадку, якщо підприємство знаходиться під загрозою юридичного банкрутства і на розроблення та реалізацію антикризового заходу виділено чітко визначений період. Розрахункова формула цього показника зводиться до такого вигляду 6.2.3:

$$E_{1.2} = \frac{T^{max}}{T^{\phi}}, \quad (6.2.3)$$

де T^{max} – максимальний період, за який підприємство повинно було розробити та реалізувати антикризовий захід (або період, який залишився до визнання підприємства банкрутом), днів;

T^{ϕ} – фактичний період, витрачений на розроблення та реалізацію

антикризового заходу, днів.

Значення показника $E_{1.2} \geq 1$, свідчатиме про своєчасність реалізації антикризового заходу, що позитивно позначиться на його ефективності. Якщо немає чітко встановленого періоду часу на розроблення та реалізацію антикризового заходу, $E_{1.2}$ прирівнюємо до одиниці. У протилежному випадку та у випадку, якщо $E_{1.2} < 1$, значення показника E_1 слід вважати меншим за одиницю, а ефективність антикризових заходів - незадовільною.

Наступним кроком у процесі оцінювання ефективності реалізованого антикризового заходу є оцінювання його результативності. На наш погляд, антикризовий захід можна вважати результативним, якщо він відповідає наступним вимогам:

1. Рентабельність антикризового заходу. Досягається у тому випадку, якщо витрати на розроблення та реалізацію такого заходу не перевищуватимуть отриманий прибуток.

2. Безпомилковість (якість) антикризового заходу. Одним із визначальних критеріїв якості антикризового заходу є ефективність антикризових управлінських рішень. Ефективні рішення дозволяють максимально повно використовувати потенціал підприємства та своєчасно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі. На противагу цьому, неефективні рішення завжди супроводжуються значною кількістю помилок та недоліків, допущених у процесі реалізації того чи іншого заходу. Підтвердженням зазначеного є позиція процесного управління, згідно якої лише той бізнес-процес є якісним та ефективним, який виконаний з мінімальною кількістю помилок і недоліків [9, с. 64]. Незважаючи на різноманітність підходів стосовно визначення поняття «якість», в управлінні згідно «третього основного правила» [4] його мета є єдиною для всіх та зводиться до одного – усунення помилок.

Для оцінювання показника ефективності, що характеризує результативність реалізованого антикризового заходу, пропонуємо використовувати таку залежність 6.2.4:

$$E_2 = E_{2.1} \times E_{2.2} \geq 1, \quad (6.2.4)$$

де E_2 – показник ефективності, що характеризує результативність реалізованого антикризового заходу, част. од.;

$E_{2.1}$ – показник рентабельності антикризового заходу, част. од.;

$E_{2.2}$ – показник безпомилковості антикризового заходу, част. од.;

Розрахунок показника рентабельності реалізованого антикризового заходу пропонуємо здійснювати за такою формулою 6.2.5:

$$E_{2.1} = \frac{\Pi_{az}^{\phi}}{B_{az}^{\phi}}, \quad (6.2.5)$$

де Π_{az}^{ϕ} – прибуток, одержаний підприємством у результаті реалізації антикризового заходу, тис. грн.;

B_{az}^{ϕ} – витрати підприємства на розроблення та реалізацію антикризового заходу, тис. грн.

Згідно зазначеної вище формули, антикризовий захід слід вважати

рентабельним при $E_2 \geq 1$. Така ситуація свідчатиме про те, що витрати на розроблення та реалізацію антикризового заходу повністю окупили себе, а також про раціональний розподіл та використання ресурсів. Значення показника $E_2 < 1$ свідчатиме про те, що антикризовий захід є нерентабельним, причиною чого може бути або нераціональне використання ресурсів, або довгостроковий характер антикризового заходу.

Для розрахунку показника безпомилковості антикризового заходу пропонуємо використовувати таку залежність 6.2.6:

$$E_{2.2} = \frac{A^\partial}{A^\Phi} \quad (6.2.6)$$

де A^∂ - максимально допустимий обсяг помилок, виявлених у результаті реалізації антикризового заходу, од.;

A^Φ – фактичний обсяг помилок, виявлених у результаті реалізації антикризового заходу, од.

При $A^\Phi(A^\partial) = 0$, а також у випадку, якщо отримання прибутку не відноситься до цілей антикризового управління, E_2 не розраховуємо. При розрахунку лише одного із показників, інший слід вважати рівним одиниці.

Значення показника $E_{2.2} \geq 1$ свідчатиме про безпомилковість та якість реалізованого антикризового заходу. У той час, як $E_{2.2} < 1$ – про високий рівень неточності антикризового заходу та його незадовільну якість.

Основою при розробленні показника безпомилковості реалізованих антикризових заходів стали:

- по-перше, результати досліджень західної компанії Infor AG, згідно з якими основною причиною низького рівня ефективності роботи більшості підприємств, в тому числі українських, є високий рівень помилок, допущених у процесі їх діяльності (54 %);
- по-друге, положення процесного управління, відповідно до якого: «Лише той бізнес-процес можна вважати ефективним, який виконаний з мінімальною кількістю помилок»;
- по-третє, згідно академічного тлумачного словника, помилкою можна вважати відсутність належної кількості чого-небудь, некоректний результат, отриманий внаслідок певних дій, відхилення від норми або брак.

Відповідно до зазначеного, характер та значення помилки для різних суб'єктів господарювання буде різним. До прикладу, для підприємств сфери послуг, помилкою можна вважати кількість днів затримки у наданні послуг; для підприємств хімічної чи харчової промисловості – порушення вмісту корисної речовини у продукті; для виробничих підприємств – кількість бракованих виробів, отриманих у результаті виробничого процесу. У випадку останніх, кількість бракованих виробів буде відповідати кількості помилок, виявлених у результаті виробничого процесу, а запропонована формула визначатиметься як відношення максимально допустимої кількості бракованих виробів, отриманих за результатами виробничого процесу до фактичної кількості таких виробів.

Наступним кроком у процесі оцінювання ефективності реалізованого

антикризового заходу є оцінювання витрат ресурсів на його розроблення і реалізацію. На перший погляд може здаватися, що після розрахунку показника ефективності, що характеризує рентабельність реалізованого антикризового заходу оцінювання витрат ресурсів на його розроблення і реалізацію буде зайвим. Однак це не зовсім так, адже будучи прибутковим, антикризовий захід може виявитись ще й економічним, що безпосередньо позитивно вплине на його ефективність.

Проте може скластися ситуація, коли прибутковість антикризового заходу буде досягнута шляхом використання значного обсягу залучених коштів, що у майбутньому може негативно позначитись на фінансовому стані підприємства та призвести до появи нової, загрозливої для його розвитку проблемної ситуації. Відповідно, оцінювання показника витрат ресурсів на розроблення та реалізацію антикризових заходів, на наш погляд, є обов'язковим.

За ознакою витрат ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу він буде вважатися ефективним у таких випадках: по-перше, якщо витрати ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу не перевищують ресурсний потенціал підприємства та не призводять до появи нових заборгованостей; по-друге, якщо вартість самостійного (з боку підприємства, яке опинилося у проблемній ситуації) розроблення та реалізації антикризового заходу є вигіднішим (з точки зору витрат ресурсів), ніж його розроблення та реалізація іншими суб'єктами (залученими із зовнішнього середовища).

Показник ефективності, що характеризує витрати ресурсів на розроблення і реалізацію антикризового заходу, пропонується розраховувати за формулою 6.2.7:

$$E_3 = E_{3.1} \times E_{3.2} \times E_{3.3} \geq 1, \quad (6.2.7)$$

де E_3 – показник ефективності, що характеризує витрати ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу, част. од.;

$E_{3.1}$ - показник витрат матеріальних ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу, част. од.;

$E_{3.2}$ - показник витрат фінансових ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу, част. од.;

$E_{3.3}$ – показник витрат трудових ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу, част. од.;

Перелік показників, які входять до складу показника 6.2.7, не буде однаковим для всіх суб'єктів господарювання і може бути змінений, залежно від характеру антикризового заходу та ресурсів, які витрачатимуться на його розроблення і реалізацію.

Розглянемо способи розрахунку кожної складової показника 6.2.7 більш детально.

Показник витрат матеріальних ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу слід розраховувати за такою формулою 6.2.8:

$$E_{3.1} = \frac{P_{\text{м}}^{\text{н}}}{P_{\text{м}}^{\text{ф}}}, \quad (6.2.8)$$

де $P_{\text{м}}^{\text{н}}$ - обсяг матеріальних ресурсів, який підприємство планувало витратити на розроблення та реалізацію антикризового заходу у натуральному чи

грошовому вираженні;

$P_{\text{м}}^{\text{ф}}$ - фактичний обсяг матеріальних ресурсів, витрачений на розроблення та реалізацію антикризового заходу у натуральному чи грошовому вираженні.

У цьому випадку значення показника $E_{3.1} \geq 1$ свідчатиме про те, що на розроблення та реалізацію антикризового заходу було витрачено найменш можливий обсяг матеріальних ресурсів. Ситуація, при якій $E_{3.1} < 1$ означатиме, що на розроблення та реалізацію антикризового заходу було витрачено більше матеріальних ресурсів ніж заплановано, що може негативно позначитись на ресурсному потенціалі підприємства у майбутньому та ефективності антикризового заходу.

Показник витрат фінансових ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу пропонуємо обчислювати за такою формулою 6.2.9:

$$E_{3.2} = \frac{P_{\text{ф}}^{\text{п}}}{P_{\text{ф}}^{\text{ф}}}, \quad (6.2.9)$$

де $P_{\text{ф}}^{\text{п}}$ – обсяг фінансових ресурсів, який підприємство планувало витратити на розроблення та реалізацію антикризового заходу, тис. грн.;

$P_{\text{ф}}^{\text{ф}}$ – фактичний обсяг фінансових ресурсів, витрачений на розроблення та реалізацію антикризового заходу, тис. грн.

Якщо за результатами розрахунку значення $E_{3.2}$ буде більшим чи рівним одиниці, його можна вважати економічним з позиції витрат фінансових ресурсів. При $E_{3.2} < 1$, антикризовий захід є неекономічним з позиції витрат фінансових ресурсів, що у подальшому може негативно вплинути на рівень платоспроможності та фінансовий стан підприємства загалом.

Показник витрат трудових ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу слід розраховувати за формулою 6.2.10:

$$E_{3.3} = \frac{\chi_{\text{нр}}^{\text{п}}}{\chi_{\text{нр}}^{\text{ф}}}, \quad (6.2.10)$$

де $\chi_{\text{нр}}^{\text{п}}$ - кількість працівників, яку підприємство планувало залучити до розроблення та реалізації антикризового заходу, осіб;

$\chi_{\text{нр}}^{\text{ф}}$ - фактична кількість працівників, залучених до розроблення та реалізації антикризового заходу, осіб.

У цьому випадку значення показника $E_{3.3} \geq 1$, свідчатиме про економічність реалізованого антикризового заходу з позиції витрат трудових ресурсів, а також їх - раціональний розподіл та використання, і навпаки.

За результатами розрахунку показників (1)-(10), необхідно зробити висновок стосовно ефективності реалізованого антикризового заходу. Для цього, пропонуємо виділяти такі межі ефективності:

1. Висока ефективність реалізованого антикризового заходу ($E_{\text{с}}$).
Досягається при виконанні такої умови 6.2.11:

$$\begin{array}{ll}
 & \rightarrow E_1 \geq 1 \\
 E_{\varepsilon} & \rightarrow E_2 \geq 1, \\
 & \rightarrow E_3 \geq 1
 \end{array} \quad (6.2.11)$$

2. Середня ефективність реалізованого антикризового заходу (E_c). Має місце при виконанні однієї із умов 6.2.12 – 6.2.14:

$$\begin{array}{ll}
 & \rightarrow E_1 \geq 1 \\
 E_c & \rightarrow E_2 \geq 1, \\
 & \rightarrow E_3 < 1
 \end{array} \quad (6.2.12)$$

$$\begin{array}{ll}
 & \rightarrow E_1 < 1 \\
 E_c & \rightarrow E_2 \geq 1, \\
 & \rightarrow E_3 \geq 1
 \end{array} \quad (6.2.13)$$

$$\begin{array}{ll}
 & \rightarrow E_1 \geq 1 \\
 E_c & \rightarrow E_2 < 1, \\
 & \rightarrow E_3 \geq 1
 \end{array} \quad (6.2.14)$$

3. Низька ефективність антикризового заходу (E_n). Досягається при виконанні однієї із умов 6.2.15 – 6.2.17:

$$\begin{array}{ll}
 & \rightarrow E_1 \geq 1 \\
 E_n & \rightarrow E_2 < 1,
 \end{array} \quad (6.2.15)$$

$$\begin{array}{ll}
 & \rightarrow E_3 < 1 \\
 & \rightarrow E_1 < 1 \\
 E_n & \rightarrow E_2 \geq 1,
 \end{array} \quad (6.2.16)$$

$$\begin{array}{ll}
 & \rightarrow E_3 < 1 \\
 & \rightarrow E_1 < 1 \\
 E_n & \rightarrow E_2 < 1, \\
 & \rightarrow E_3 \geq 1
 \end{array} \quad (6.2.17)$$

4. Незадовільна ефективність антикризового заходу (E_{nz}). Має місце у випадку виконання наступної умови 6.2.18:

$$\begin{array}{ll}
 & \rightarrow E_1 < 1 \\
 E_{nz} & \rightarrow E_2 < 1, \\
 & \rightarrow E_3 < 1
 \end{array} \quad (6.2.18)$$

У випадку, якщо показник E_2 не розраховується, ефективність реалізованого антикризового заходу слід оцінювати за такими умовами:

1. Висока ефективність реалізованого антикризового заходу 6.2.19:

$$E_s \rightarrow E_1 \geq 1, \quad (6.2.19)$$

$$\rightarrow E_3 \geq 1$$

2. Середня ефективність реалізованого антикризового заходу 6.2.20:

$$E_c \rightarrow E_1 \geq 1, \quad (6.2.20)$$

$$\rightarrow E_3 < 1$$

3. Низька ефективність реалізованого антикризового заходу 6.2.21:

$$E_n \rightarrow E_1 < 1, \quad (6.2.21)$$

$$\rightarrow E_3 \geq 1$$

4. Незадовільна ефективність реалізованого антикризового заходу 6.2.22:

$$E_{nz} \rightarrow E_1 < 1, \quad (6.2.22)$$

$$\rightarrow E_3 < 1$$

При виконанні умови (6.2.18) чи (6.2.22), керівникам підприємства варто задуматись над стратегією подальшої діяльності підприємства та доцільністю його функціонування в цілому.

Для того, щоб показати практичну значимість розробленого методу, застосуємо його до діяльності умовного машинобудівного підприємства ВАТ «Омегаавто», яке займається виробництвом комунального транспорту (таблиці 6.2.2, 6.2.3).

Припустимо, для утримання високих позицій на ринку та, відповідно, уникнення кризового стану, менеджери вищого рівня управління ВАТ «Омегаавто» розробили план антикризових заходів, який передбачає виготовлення та реалізацію нових видів продукції, а саме: автобусів (20 од.), трамваїв (20 од.) та тролейбусів (30 од.).

Як бачимо з інформації, наведеної у таблицях 6.2.3, 6.2.4, ефективність реалізації першого антикризового заходу (виробництво нових автобусів) є високою, другого (виробництво нових трамваїв) – низькою, а третього (виробництво нових тролейбусів) – незадовільною. Основними чинниками низької ефективності виробництва нових трамваїв стали недовиконання та несвоєчасне виконання поставлених завдань, а також перевитрати усіх видів ресурсів, що свідчить про їх нераціональне використання. У свою чергу, незадовільна ефективність виробництва нових тролейбусів зумовлена таким: надвитратність виробництва, а також нераціональний розподіл та використання фінансових ресурсів.

Отже, запропонована система показників оцінювання ефективності реалізованих антикризових заходів повинна стати невід'ємною складовою системи антикризового управління кожного підприємства, адже її застосування дає змогу отримати відповіді на такі два важливі запитання:

1. Наскільки ефективно підприємство вирішує існуючу проблему?

2. Чи доцільною є подальша робота підприємства в обраному напрямку?

Таблиця 6.2.3

Вихідні дані для оцінювання ефективності реалізованих антикризових заходів ВАТ «Омегаавто»

Показники	Позначення	Одиниці виміру	Значення показників		
			автобуси	трамваї	тролейбуси
Фактичні наслідки одержані підприємством у результаті реалізації антикризового заходу	$H_{аз}^{\Phi}$	од.	20	19	28
Наслідки, які підприємство планувало одержати у результаті реалізації антикризового заходу	$H_{аз}^{\Pi}$	од.	20	20	30
Максимальний період, за який підприємство повинно було розробити та реалізувати антикризовий захід	T^{max}	днів	90	150	120
Фактичний період, витрачений на розроблення та реалізацію антикризового заходу	T^{Φ}	днів	90	180	120
Прибуток одержаний підприємством у результаті реалізації антикризового заходу	$\Pi_{аз}^{\Phi}$	тис. грн.	1000	1330	1820
Витрати підприємства на розроблення та реалізацію антикризового заходу	$B_{аз}^{\Phi}$	тис. грн.	700	850	1910
Максимально допустима кількість помилок, виявлених у результаті реалізації антикризового заходу	A^{∂}	-	-	-	-
Фактична кількість помилок, виявлених у результаті реалізації антикризового заходу	A^{Φ}	-	-	-	-
Обсяг матеріальних ресурсів, який підприємство планувало витратити на розроблення та реалізацію антикризового заходу	$P_{м}^{\Pi}$	тис. грн.	400	500	750
Фактичний обсяг матеріальних ресурсів, витрачений на розроблення та реалізацію антикризового заходу	$P_{м}^{\Phi}$	тис. грн.	400	510	730
Обсяг фінансових ресурсів, який підприємство планувало витратити на розроблення та реалізацію антикризового заходу	P_{Φ}^{Π}	тис. грн.	300	400	450
Фактичний обсяг фінансових ресурсів, витрачений на розроблення та реалізацію антикризового заходу	P_{Φ}^{Φ}	тис. грн.	300	430	560
Кількість працівників, яку підприємство планувало залучити до розроблення та реалізацію антикризового заходу	ζ_{np}^{Π}	чол.	65	75	65
Фактична кількість працівників, залучених до розроблення та реалізації антикризового заходів	ζ_{np}^{Φ}	чол.	63	82	65

Таблиця 6.2.4

**Результати оцінювання ефективності реалізованих антикризових заходів на
ВАТ «Омегаавто»**

Найменування показників	Значення показників			Нормативні значення
	автобуси	трамваї	тролейбуси	
Показник повноти реалізації антикризового заходу ($E_{1.1.}$)	1	0,95	0,93	≥ 1
Показник своєчасності реалізації антикризового заходу ($E_{1.2}$)	1	0,83	1	≥ 1
Показник ефективності, що характеризує рівень досягнення антикризових цілей ($E_{.1}$)	1	0,79	0,93	≥ 1
Рентабельність реалізованого антикризового заходу ($E_{2.1}$)	1,43	1,56	0,95	≥ 1
Безпомилковість реалізованого антикризового заходу ($E_{2.2}$)	1	1	1	≥ 1
Показник ефективності, що характеризує результативність реалізованого антикризового заходу (E_2)	1,43	1,56	0,95	≥ 1
Показник витрат матеріальних ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу ($E_{3.1}$)	1	0,98	1,03	≥ 1
Показник витрат фінансових ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу ($E_{3.2}$)	1	0,93	0,803	≥ 1
Показник витрат трудових ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу ($E_{3.3}$)	1,03	0,91	1	≥ 1
Показник ефективності, що характеризує витрати ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу (E_3)	1,03	0,82	0,83	≥ 1
Ефективність заходів	Висока	Низька	Незадовільна	-

Серед інших переваг, притаманних запропонованому методу, доцільно виділити такі: простота у застосуванні; доступність необхідних для розрахунку даних; поетапність розрахунків; максимально повне (всебічне) оцінювання антикризових заходів та діяльності підприємства в цілому; систематичний контроль за процесом розроблення та реалізації антикризових заходів, що дає змогу своєчасно виявити та усунути можливі помилки чи недоліки; поєднання кількісних та якісних, фінансових та нефінансових показників, що робить результати оцінювання більш об'єктивними; наявність чітко встановлених нормативних значень для кожного показника ефективності реалізованих антикризових заходів; наявність чітко сформованих меж, які дозволяють

зробити об'єктивні висновки стосовно ефективності реалізованого антикризового заходу; універсальність розроблених показників ефективності антикризових заходів, тобто можливість їх застосування до будь-якого суб'єкта господарювання, а також зміни чи доповнення іншими критеріями та коефіцієнтами.

Література: 1 Височина М.В. Сутність поняття «ефективність управління діяльністю підприємства»: функціональний підхід / М.В. Височина // Економіка і управління. - 2009. - №1. - С. 77-81. 2 Топій І.І. Механізм оцінювання рівня успішності антикризових дій / І.І. Топій // Економіка та держава. - Київ. - 2010. - № 2. - С. 88-91. 3 Лала О.М. Історична ретроспектива взаємозв'язку ефективності, надійності та якості системи управління [Електронний ресурс] / О.М. Лала. - Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>. 4 Булович Т.В. Основні підходи до визначення результативності управління санаційною спроможністю підприємства / Т.В. Булович // Вісник донецького університету економіки і права. - 2009. - № 2. - С. 174-178. 5 Кононенко Г.С. Значення стратегії підприємства в розвитку суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / Г.С. Кононенко, К.О. Сачава // Соціум. Наука. Культура. Економіка. - Режим доступу: <http://inconf.org.ua>. 6 Подольчак Н.Ю. Поняття та види ефективності систем менеджменту машинобудівних підприємств / Н.Ю. Подольчак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». - 2007. - №23(606). - С. 203-210. 7 Шаров Ю.П. Основні поняття та модель концепції результативності [Електронний ресурс] / Ю.П. Шаров, Т.В. Маматова, І.А. Чикаренко. - Режим доступу: http://center.ukr.ua/distant/courses/pu02/htm/p11_05.htm. 8 Дорошенко О.О. Аудит ефективності виконання бюджетної програми: методичний аспект / О.О. Дорошенко // Фінанси, облік, аудит. - 2010. - №16. - С. 227-233. 9 Кочубей Д. Оцінка ефективності функціонування логістичної системи торговельних підприємств / Д. Кочубей // Вісник КНТЕУ. - 2009. - №4. - С 59-66.

Розділ 6.3 Формування стратегії розвитку з використанням збалансованої системи показників

Довгострокова ефективна робота будь-якого підприємства, в тому числі й машинобудівного, його економічне зростання й розвиток визначаються правильним вибором стратегічних орієнтирів, які дозволяють найкращим чином реалізувати потенційний людський капітал та інші ресурси підприємства. Стратегія, яку обирає підприємство повинна забезпечувати стійке економічне зростання та розвиток підприємства, підвищення його конкурентоспроможності. Тому, перед машинобудівним підприємством постає завдання розвитку системи ефективного управління, серед яких стратегічне управління займає провідну роль.

Необхідно зазначити, що сучасному підприємству необхідно враховувати як умови внутрішнього середовища так й постійні змінні умови нестабільного зовнішнього середовища. При чому успішне функціонування організацій в умовах, що характеризуються крайньою нестабільністю зовнішнього середовища, диктує необхідність модифікації систем управління ними. Беручи до уваги еволюцію систем управління [1, с. 28] А. М. Люкшинова та В. Г. Герасимчука [2, с. 43] пропонується враховувати чотири етапи розвитку систем управління:

1) управління на основі контролю за використанням (постфактум). При цьому майбутнє повторює минуле. Включає в себе:

- довідники, інструкції та регламенти;
- фінансовий контроль.

2) управління на основі екстраполяції (темп змін прискорюється, але майбутнє ще можна передбачати шляхом екстраполяції минулого). Включає в себе:

- складання поточних бюджетів;
- складання бюджетів капіталовкладення;
- цільове управління;
- довгострокове планування.

3) управління на основі передбачення змін (виникають несподівані явища й темп змін прискорюється, однак, не настільки, щоб не можна було вчасно простежити тенденції й розробити відповідну реакцію на них). Включає в себе:

- стратегічне планування за періодами;
- вибір стратегічних позицій.

При цьому прогнозуються лише проблеми та нові можливості.

4) управління на основі гнучких експертних рішень (багато важливих задач виникають настільки стрімко, що їх неможливо не передбачити, ні вчасно розробити адекватний їхній розв'язок). Включає в себе:

- управління на основі ранжування стратегічних завдань;

- управління за слабкими сигналами;
- управління за неочікуваних подій.

Привертає увагу запропонована Шершньовою З. Є. класифікація методів управління за такою ознакою як «залежно від ступеню передбачуваності майбутнього» [3, с. 9], яку було обрано нами при проведенні аналізу тенденцій розвитку стратегічного управління машинобудівних підприємств України та Харківського регіону. При цьому, при плануванні відповідно до рівнів управління нами був виділений поточний рівень (час реалізації до 1 року) та стратегічний рівень (час реалізації від 1 до 5 років).

У сучасних швидкозмінних соціально-політичних і економічних умовах перед промисловим підприємством, що діє на ринку товарів і послуг, сьогодні стоїть завдання забезпечення не тільки виживання, але й безперервного розвитку, нарощування свого потенціалу.

Для ефективного управління розвитком підприємства та формування і розробки стратегії розвитку промислового підприємства було проведено аналіз діяльності 22 провідних машинобудівних підприємств України та Харківського регіону за 2007 – 2011 роки. Значну увагу було приділено аналізу методів управління на обраних підприємствах. Загальні результати проведеного аналізу відображено в табл. 6.3.1 та рис. 6.3.1 – 6.3.5.

Основними методами управління, які застосовуються на досліджуваних машинобудівних підприємствах є: поточний контроль «за відхиленнями», управління «від досягнутого» з елементами передбачення, управління «за цілями» з орієнтацією на зовнішнє середовище та стратегічне управління (таблиця 6.3.1).

Таблиця 6.3.1

Використання методів управління на машинобудівних підприємствах, %

Методи управління	Питома вага підприємств, які використовують обраний метод	
	поточний рівень	стратегічний рівень
Поточне управління «за відхиленнями»	43%	29%
Управління «від досягнутого» (з елементами передбачення)	33%	48%
Управління «за цілями», з орієнтацією на зовнішнє середовище	62%	43%
Стратегічне управління	29%	19%
Всього підприємств, що аналізуються (22 шт.)	100%	100%

Як бачимо з таблиці 6.3.1 та рисунку 6.3.1, на сучасних машинобудівних підприємствах використовуються різні методи управління, серед яких на поточному рівні 62% підприємств використовують управління «за цілями» з орієнтацією на зовнішнє середовище, яке націлене на зменшення впливу загроз на стабільність діяльності підприємств. Менеджери таких підприємств використовують короткострокове та середньострокове планування. До числа підприємств, які використовують в управлінні результати таких методів

належать: ВАТ «Барський машинобудівний завод», ВАТ Завод «Київпродмаш», ВАТ «Куп'янський машинобудівний завод», ВАТ «Лозівський авторемонтний завод», ВАТ «Мереф'янський механічний завод», ПАТ «Азовзагальмаш», ВАТ «Одеський механічний завод», ВАТ «Сміламаш».

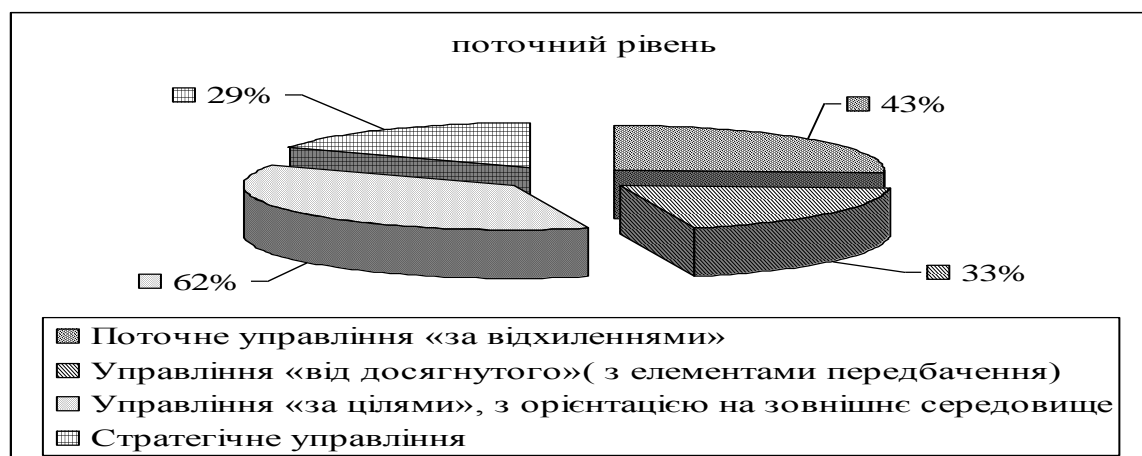


Рисунок 6.3.1 Структура підприємств з використанням різних методів управління на поточному рівні

Так, 48% досліджуваних підприємств використовують в управлінні довгострокове планування, головна стратегія якого – збільшення масштабів виробництва та розширення ринків збуту. До таких підприємств відносяться ВАТ «Одеський механічний завод», ВАТ «Сміламаш», ВАТ «Світло Шахтаря», ВАТ «Турбоатом», ПАТ «Азовзагальмаш», ПАТ «Бериславський машинобудівний завод», ВАТ «Барський машинобудівний завод», ВАТ Завод «Київпродмаш», ПАТ «Сумське НВО ім. М.В.Фрунзе».

Привертає увагу, той факт, що 43% аналізованих підприємств на поточному рівні та 29% на стратегічному рівні (рисунок 6.3.2) основним видом управління обрали управління «за відхиленнями» - реагування на ситуацію, що складається. Планування на таких підприємствах як ВА НВТ «Теплоавтомат», ВАТ завод «Електромаш», ВАТ «Куп'янський машинобудівний завод», ВАТ «Харківський завод електромонтажних виробів» та ВАТ «Хорольський механічний завод» зорієнтовано всередину підприємства, обмежується розробкою бюджетів та поточних планів, присунутій фінансовий контроль як інструмент управлінського впливу.

На наш погляд, в сучасних умовах розвитку підприємства, зовсім неприпустимою є ситуація, за якою управління відбувається без дослідження стану внутрішнього та зовнішнього середовища. Розвиток ринкових відносин потребує впровадження планування та управління підприємством як «стратегічного управління» з урахуванням високої конкуренції за ринки збуту, з прогнозуванням змін та загроз довгострокового розвитку самого зовнішнього середовища. Серед зазначених підприємств 29% підприємств на тактичному рівні та 19% на стратегічному рівні на сьогодні обрали «стратегічне управління». Серед них ВАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес», ВАТ «Завод ім. Фрунзе», ВАТ «Одеський механічний завод», ВАТ «Полтавський автоагрегатний завод», ВАТ «Турбоатом», ПАТ «Сумське НВО ім. М. В. Фрунзе».

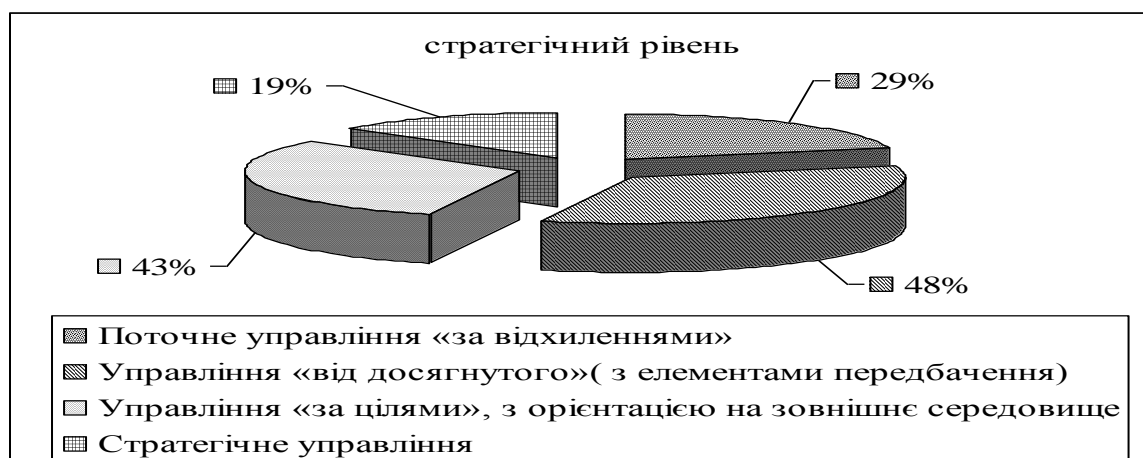


Рисунок 6.3.2 Структура підприємств з використанням різних методів управління на стратегічному рівні

Іншим, не менш важливим напрямком дослідження методів управління було обрано аналіз витрат «на розробку та реалізацію стратегії підприємства». Результати аналізу відображено рисунок 6.3.3 – 6.3.5.

До «витрат на розробку стратегії» нами було віднесено частку адміністративних витрат, витрат на НДДКР та т. ін., до «витрат на реалізацію стратегії» віднесено частку витрат на збут, рекламу та маркетинг, навчання персоналу та т. ін. На рисунку 6.3.3 відображено динаміку частки витрат на розробку (рядок 2) та реалізацію (рядок 1) стратегії у витратах усіх проаналізованих підприємств за 2007 – 2011 роки. Як бачимо, частки витрат на розробку стратегії у загальних витратах аналізованих підприємств дуже мала за весь аналізований період від 0,1477 у 2007 році до 0,1439 у 2011 році.

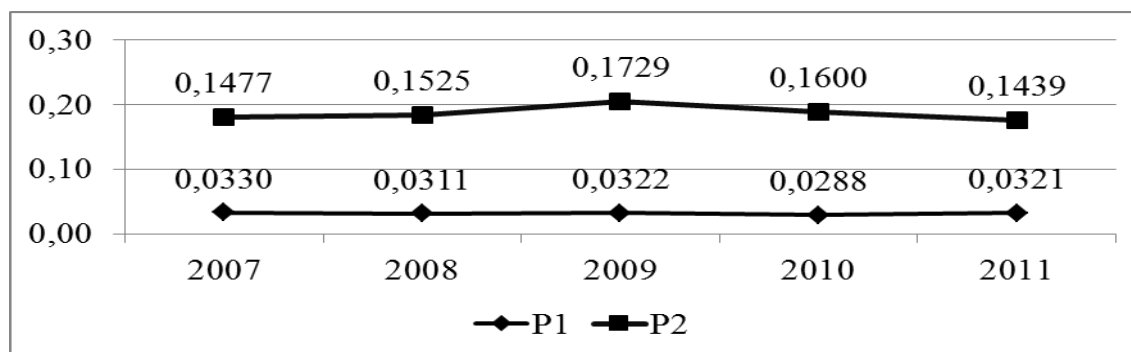


Рисунок 6.3.3 Динаміка частки витрат на розробку (P2) й реалізацію (P1) стратегії у витратах загальної вибірки підприємств за 2007-2011 роки

Спостерігається невелике збільшення у 2009 році до рівня 0,1729. При цьому спостерігається тенденція до її зменшення після 2009 року.

Необхідно зауважити, що витрати на реалізацію стратегії у загальних витратах підприємств складають ще меншу частку ніж витрати на її розробку. Так в 2007 році частка витрат на реалізацію стратегії складала 0,330, а в 2011 році – 0,321.

У результаті проведеного аналізу методів управління, застосовуваних на досліджуваних машинобудівних підприємствах, можна зробити висновок, що

найпоширенішим є змішаний підхід.

Такий аналіз динаміки часткових показників на розробку та реалізацію стратегії було проведено для ВАТ «Турбоатом» (рисунок 6.3.4) та ВАТ «Ізюмський тепловозремонтний завод» (рисунок 6.3.5).

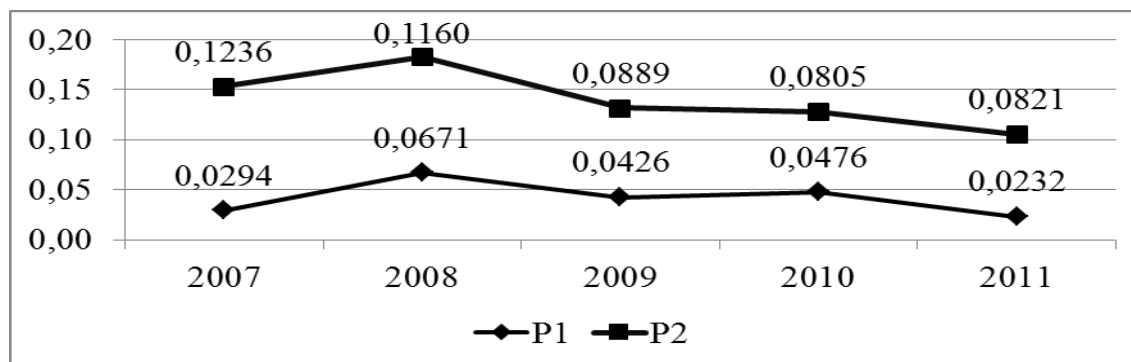


Рисунок 6.3.4 Динаміка частки витрат на розробку (P2) й реалізацію (P1) стратегії у витратах ВАТ «Турбоатом»

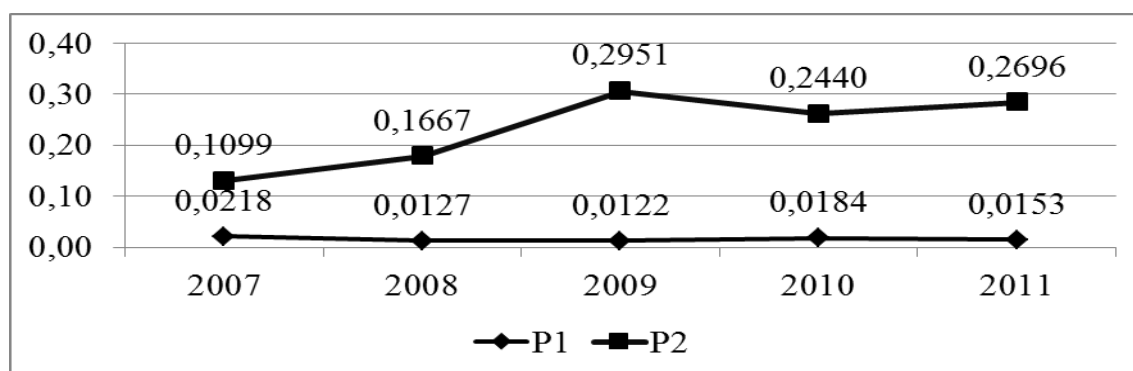


Рисунок 6.3.5 Динаміка частки витрат на розробку (P2) й реалізацію (P1) стратегії у витратах ВАТ «Ізюмський тепловозремонтний завод»

Використання на тактичному й стратегічному рівнях управління підприємством різних методів і підходів, що часто суперечать один одному, обумовлюється відсутністю єдиної системи стратегічного управління підприємством, яка б враховувала всі необхідні питання управління, контролю й прогнозування результатів діяльності підприємства при різних сценаріях розвитку внутрішнього й зовнішнього середовища.

При цьому використання в управлінні машинобудівним підприємством методів стратегічного аналізу й планування пріоритетних напрямів розвитку підприємства недостатньо забезпечено стабільним фінансуванням, що найчастіше здійснюється за залишковим принципом. Це не дає належного результату та негативно позначається на процесі розробки й реалізації стратегії машинобудівного підприємства. Разом з цим, такий важливий фактор, як збільшення витрат на розробку і реалізацію стратегії машинобудівного підприємства, не є самодостатнім і вирішальним для забезпечення стратегічного управління потенціалом машинобудівного підприємства.

Для успішного застосування методів стратегічного управління необхідно враховувати загальні, окремі закони управління, середовище, де відбувається

діяльність, закони, яким підпорядковується об'єкт управління [4, с. 5]. При цьому дуже важливо оцінювати стан реалізації стратегії та об'єктивно вимірювати отримані результати.

Відзначимо, що спільними для всіх різноманітних підходів до визначення моделі стратегічного управління є наступні кроки:

- формування місії та визначення цілей;
- аналіз середовища;
- аналіз стратегічних альтернатив та вибір стратегії, що найбільш відповідає цільовим установам підприємства;
- формування стратегічного плану, що складається з програм, проектів, бюджетів, організаційно – технологічних та контрольних заходів;
- оцінка відповідності обраної стратегії цілям підприємства;
- формування та реалізація оперативних заходів щодо реалізації обраної стратегії;
- контроль за виконанням;
- оцінка результатів та коригування.

Важливу роль у процесі здійснення стратегічного управління підприємством відіграє процес виконання стратегії.

Звичайно, задача реалізації стратегії актуальна з тих пір, як стали створюватися стратегії. Однак необхідність успішного рішення цього завдання в останні роки стала особливо очевидною. Внаслідок збільшення складності й динамічності зовнішнього конкурентного оточення термін дії обраної стратегії суттєво скорочується. До причин скорочення життєвих циклів стратегій можна віднести, зміни в політиці та оподатковуванні, злиття компаній - клієнтів або конкурентів або можливості, що з'являються внаслідок виникнення нових інформаційних і комунікаційних технологій. При короткому життєвому циклі, термін стратегії постійно скорочується, а успіх підприємства значною мірою залежить від можливостей її швидкої та діючої реалізації.

Традиційна точка зору про те, що «не страшно, що нам із процесом реалізації стратегії не вдалося значно просунутися вперед, ми наженемо це в найближчі роки», вже не залишає шансів на успіх.

Реальна та достатня здатність підприємства реалізовувати свою стратегію - це єдино можлива реакція на актуальну проблему скорочення життєвих циклів стратегій. Однак процес реалізації стратегії на практиці являє собою одну із ключових проблем стратегічного управління підприємством.

Слід відзначити, що на розробку, вибір та виконання стратегії суттєво впливають соціально – психологічні процеси, що відбуваються на підприємстві. Варто пам'ятати, що стратегії розробляються та виконуються працівниками підприємства, кожен з яких має власні інтереси, потреби, уподобання, які в тій чи іншій мірі відповідають усталеним формальним та неформальним відносинам та сприяють або суперечать стратегічним цілям [5, с. 378].

Але, надто важливо, щоб розуміння стратегії й свого внеску в її реалізацію було в кожного співробітника, який бере участь у досягненні стратегічних цілей підприємства, бо стратегії можуть бути успішно реалізовані тільки тоді, коли їх розуміють співробітники компанії, і ці стратегії можуть бути «операціоналізовані».

Також, необхідно зазначити, що суттєве місце в структурі процесу реалізації стратегії займає процедура оцінювання результатів.

Саме під час оцінювання необхідно відповісти на наступні запитання:

- чи обрана стратегія є сумісною з можливостями підприємства?
- чи враховує стратегія допустимий ступінь ризику?
- чи достатньо ресурсів для здійснення стратегії?
- чи враховані зовнішні загрози і можливості?
- чи обрана стратегія є найкращим способом використання ресурсів?

Слід також звернути увагу на те, що оцінка результатів виконання стратегії є складною процедурою, пов'язаною з точністю вимірів та наявністю комплексу показників та критеріїв оцінки.

Відомо, що більшість систем оцінки ефективності базуються на річному бюджеті й оперативному плані підприємства. Дані системи орієнтовані на короткострокові періоди й тактику, і в жодному разі – не на стратегію.

Таким чином, процес розвитку підприємства в сучасних умовах залежить від забезпечення ефективної комбінації менеджменту, вдалої ситуації в економіці, удосконалення компетенцій робітників, а також контрольованого розвитку унікальних видів компетентності підприємства. Такі заходи є дуже складним процесом. Офіційні данні свідчать, що тільки 10% вітчизняних підприємств реалізують свою обрану стратегію на практиці. Невдачі пов'язані, по - перше, з тим, що тільки до 5% працівників розуміють стратегію підприємства, по – друге, – більшість підприємств зберігають командно – контрольну орієнтацію, по – третє, – на багатьох підприємствах процеси бюджетування та розробки стратегії відокремлені [6, с. 31].

Вказані недоліки, на нашу думку, можливо усунути за допомогою впровадження сучасного методу управління - Збалансованої Системи Показників (ЗСП).

Збалансована система показників є одним з інструментів конкретизації, представлення й реалізації стратегії. Ця концепція сприяє підвищенню ймовірності реалізації наміченої стратегії й адекватній оцінці потенціалу вартості компанії. Концепція Balanced Scorecard була розроблена на початку 90-х років ХХ в. командою дослідників Гарвардської бізнес - школи під управлінням професора Роберта Каплана. Р.Каплан і його команда назвали свою розробку «Balanced Scorecard», щоб підкреслити збалансованість («Balanced») системи, яка повинна бути вимірною за допомогою системи показників («Scorecard») [7, с. 18].

ЗСП методологічно і практично сформована як метод управління за кордоном, на вітчизняних підприємствах цей метод ще не зовсім відомий і в практиці широко не використовується. У зарубіжних країнах було проведено дослідження досвіду впровадження ЗСП в практику бізнесу. ЗСП передбачає при розробці стратегічних цілей як вирішальні та основні обирати ключові цілі компанії, які необхідно відрізнити від стратегічних заходів.

Щоб спланувати й забезпечити процес реалізації стратегічних цілей необхідно, для кожної з них розробляти відповідні фінансові й нефінансові показники, по яких, у свою чергу, визначаються цільові й фактичні значення. Досягнення розроблених цілей повинно забезпечити реалізацію стратегічних

заходів. По кожному стратегічному заходу визначаються строки його реалізації, бюджет і чітка відповідальність. Р.Каплан та Е.Нортон запропонували спочатку оперувати чотирма основними перспективами – «Фінанси», «Клієнти», «Внутрішні бізнес – процеси» і «Навчання й ріст».

Існують підприємства, які формулюють свою стратегію занадто односторонньо віддаючи перевагу фінансовим показникам розвитку підприємства. Інші, занадто «клієнто – орієнтовані» та навпаки забувають про свої фінансові цілі. Деякі підприємства можуть бути надмірно «зациклені» на своїх процесах і не звертають увагу на ринкові аспекти. Рівноправний розгляд чотирьох перспектив дозволяє уникнути такої незбалансованості.

Але при цьому, на наш погляд, менеджери повинні не «заціплюватися» за окремі перспективи, а мати талант та навички цілісного підходу до розгляду діяльності підприємства. Адже частіше можна побачити таке: керівник відділу збуту концентрується на перспективі «Клієнти», фінансовий директор візує перспективу «Фінанси», а менеджер по персоналу відповідає за перспективу «Навчання і ріст». І як результат – у наявності відсутність цілісного підходу до розгляду діяльності підприємства, важливої передумови ефективного процесу розробки й реалізації стратегії.

Збалансована система показників націлена на запобігання ізольованого розгляду окремих перспектив і передбачає розробку системи показників, які забезпечують керівника або менеджера логічним і інтуїтивно зрозумілим інструментарієм.

Методика ЗСП націлює розробників на визначення причинно - наслідкових зв'язків між стратегічними цілями підприємства і завданням усіх їх структурних ланок і функціональних служб, показуючи яких результатів треба досягти менеджерам різних рівнів та окремим виконавцям, щоб став реальним кінцевий результат – зросли доходи та прибуток, обсяг товарообігу, рівень рентабельності тощо.

На рисунку 6.3.6, відображено підпорядкованість і взаємозв'язок між складовими ЗСП при формуванні стратегії розвитку сучасного машинобудівного підприємства. Дане бачення базується на запропонованій двоїстій структурі потенціалу стратегічного розвитку промислового підприємства (у тому числі машинобудівного), яка поєднує в собі поточний стан базового потенціалу й здатність підприємства до розвитку - ефективність використання інноваційного потенціалу.

При цьому, на наш погляд, перед сучасним промисловим підприємством постають два основні завдання: перше - створення системи показників і друге - використання її як інтегрованої системи стратегічного управління своїм розвитком.

Для того, щоб правильно описати складові обраної ефективної стратегії розвитку за допомогою ЗСП, необхідно дотримуватися наступних критеріїв їх відбору [8, с. 396]:

- забезпечення зв'язку зі стратегією. Необхідно обирати ті показники, які відображають бажане позиціонування підприємства на ринку, які підкреслюють та відбивають напрямки реалізації обраної стратегії, а не є тільки засобом діагностики поточного стану підприємства;

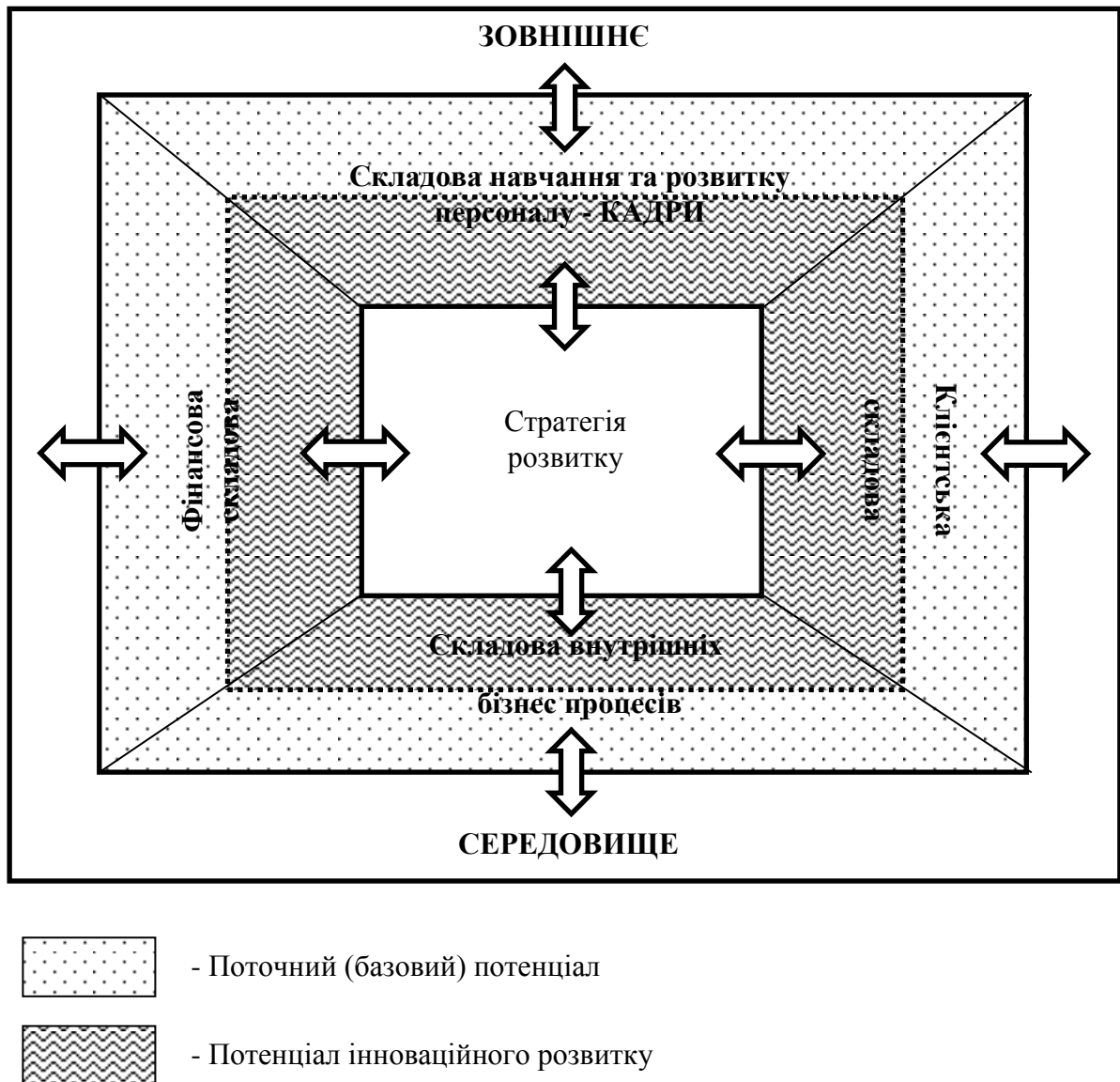


Рисунок 6.3.6 Підпорядкованість і взаємозв'язок між складовими ЗСП при формуванні стратегії розвитку підприємства

- кількісне визначення. Тільки кількісне відображення отриманого результату в ході реалізації стратегії дає змогу ефективно оперувати отриманими даними, порівнювати з попереднім станом, оцінювати успіхи та невдачі, контролювати рух підприємства в обраному напрямку та своєчасно вносити корективи;
- доступність. Система інформування та ознайомлення повинна бути гнучкою та доступною, своєчасною та загальною;
- зрозумілість. Для ефективної реалізації стратегії кожен, хто приймає участь в цьому напрямку повинен розуміти стратегічні цілі розвитку підприємства та всі ті показники, які їх описують. Бо тільки той хто розуміє - володіє інформацією і може реально приймати рішення та нести відповідальність за виконання робіт;
- збалансованість та цілісність. Показники повинні бути у зв'язку між собою з одного боку та зі стратегією з іншого таким чином, щоб вони доповнювали один одного та покращення одного показника сприяло

покращенню іншого;

- релевантність та адаптивність. Показники повинні бути пристосовані до зовнішніх та внутрішніх змін, повинні точно відображати процес реалізації стратегії та давати змогу у разі необхідності вносити корективи, проводити процес регулювання.

На підставі викладених вище положень розроблена логічна послідовність та алгоритм формування стратегії розвитку підприємства з використанням ЗСП, який відображено на рисунку 6.3.7.

Одним з основних методів управління потенціалом розвитку промислового підприємства є формування системи оцінювання й розробка методичного забезпечення по проведенню оцінки потенціалу розвитку і його прогнозування для визначення пріоритетних напрямків потенціалу розвитку підприємства в зовнішньому середовищі.

У результаті цього виникає необхідність у кількісній і якісній оцінці поточного (базового) потенціалу й потенціалу інноваційного розвитку з метою управління процесом формування конкурентних переваг підприємства й забезпечення оцінки й формування стратегічних напрямків розвитку машинобудівних підприємств.

Для рішення завдань, які ставляться перед підприємством по подальшому розвитку, а також для формування найбільш ефективної стратегії розвитку сформовано й пропонується до впровадження зведені в таблиці 6.3.2-6.3.3 перелік показників, що входять у складові ЗСП, які дозволять оцінити поточний потенціал (таблиця 6.3.2) і потенціал інноваційного розвитку (таблиця 6.3.3).

Застосування запропонованої системи показників дозволить, на наш погляд, урахувати їхній комплексний вплив на формування конкурентних переваг машинобудівних підприємств.

Таким чином, стратегічний потенціал виступає найважливішим фактором забезпечення економічної й стратегічної безпеки машинобудівного підприємства й визначає базу створення довгострокових конкурентних переваг. Це є необхідною умовою для ефективного розвитку підприємства в умовах конкурентної боротьби, що підсилюється. Результати оцінки потенціалу розвитку машинобудівного підприємства відіграють важливу роль у процесі прийняття рішень на всіх рівнях управління підприємством (оперативному, тактичному й стратегічному), що у свою чергу дозволить більш ефективно використовувати й формувати його конкурентні переваги; підвищити ефективність прийняття стратегічних рішень і розробити ефективну стратегію його розвитку.

Слід зазначити, що для забезпечення довгострокової реалізації стратегії, сформульованої з використанням ЗСП, і гарантування відповідної компетенції усередині підприємства, необхідно інтегрувати ЗСП у систему менеджменту.

Це дуже непросте завдання для існуючих українських промислових підприємств, адже архітектура стратегії - і тим самим збалансованої системи показників, як правило, несумісна з архітектурою існуючої системи менеджменту, яка в основному орієнтована на ієрархічну й функціональну структуру організації. До того ж системи керівництва, планування, звітності й обліку орієнтовані майже винятково на існуючу організаційну структуру.

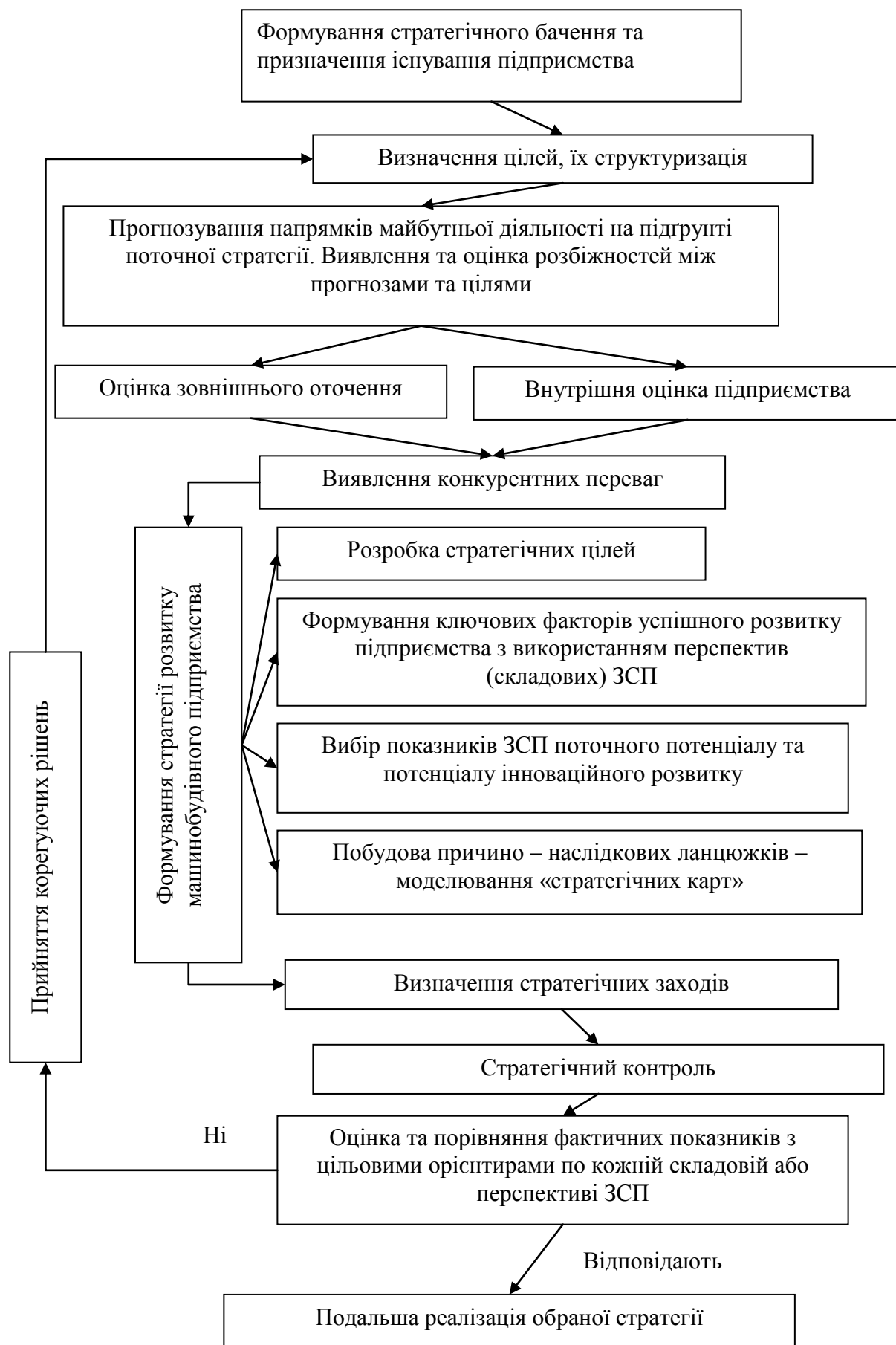


Рисунок 6.3.7 Алгоритм формування стратегії розвитку з використанням збалансованої системи показників

Таблиця 6.3.2

Показники оцінки поточного (базового) потенціалу машинобудівного підприємства

Найменування показника	Умовні позначки
1.1 Фінансова складова	
1.1.1 Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	X _{1.1.1.}
1.1.2 Рентабельність власного капіталу	X _{1.1.2.}
1.1.3 Чиста рентабельність продажів	X _{1.1.3.}
1.1.4 Питома вага витрат на оплату праці в операційних витратах	X _{1.1.4.}
1.1.5 Питома вага відрахувань на соціальні потреби в операційних витратах	X _{1.1.5.}
1.2 Кадри	
1.2.1 Коефіцієнт використання робочого часу	X _{1.2.1.}
1.2.2 Питома вага працівників у віці до 55 років	X _{1.2.2.}
1.2.3 Питома вага працівників, що закінчили вуз	X _{1.2.3.}
1.2.4 Питома вага додаткової заробітної плати в ФОП	X _{1.2.4.}
1.2.5 Питома вага адміністративних витрат у витратах на реалізовану продукцію	X _{1.2.5.}
1.3 Клієнтська складова	
1.3.1 Чиста рентабельність продажів	X _{1.3.1.}
1.3.2 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	X _{1.3.2.}
1.3.3 Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	X _{1.3.3.}
1.3.4 Питома вага витрат на збут у витратах на реалізовану продукцію	X _{1.3.4.}
1.4 Бізнес процеси	
1.4.1 Коефіцієнт автономії	X _{1.4.1.}
1.4.2 Коефіцієнт фінансової стабільності	X _{1.4.2.}
1.4.3 Коефіцієнт придатності основних фондів	X _{1.4.3.}
1.4.4 Коефіцієнт відновлення основних фондів	X _{1.4.4.}
1.4.5 Питома вага виробничих витрат у витратах на реалізовану продукцію	X _{1.4.5.}
1.4.6 Середньорічний виробіток на одного працюючого, тис. грн./чол.	X _{1.4.6.}
1.4.7 Питома вага інвестицій в основний капітал у власному капіталі	X _{1.4.7.}

Для інтеграції системи ЗСП у систему керування сучасних промислових підприємств необхідні:

- контролінг, за допомогою якого перевіряється послідовне впровадження стратегічних заходів системи;
- інтеграція системи в стратегічне й оперативне планування для послідовної її адаптації до нової стратегії й точної трансформації операційних цілей і стратегічних заходів у річне планування й бюджетування;
- інтеграція в систему звітності для забезпечення поточного моніторингу досягнення цілей;
- інтеграція в систему керівництва персоналу для закріплення операційних цілей і стратегічних заходів і узгодження цілей з виконавцями.

При цьому необхідно враховувати, що концепція менеджменту ЗСП особливо тісно пов'язана з концепцією акціонерної вартості (Shareholder Value), з концепцією Європейської премії якості (European Quality Award - EQA) Європейського фонду управління якістю (European Foundation of Quality Management - EFQM), із системою мотивації й системою ризик-менеджменту.

Таблиця 6.3.3

Показники оцінки потенціалу інноваційного розвитку машинобудівного підприємства

Найменування показника	Умовні позначки
2.1 Фінансова складова	
2.1.1 Питома вага інвестицій у нематеріальні активи в загальній вартості активів	X _{2.1.1.}
2.1.2 Питома вага інвестицій на інформатизацію в загальному обсязі інвестицій у нематеріальні активи	X _{2.1.2.}
2.1.3 Питома вага інвестицій вітчизняних інвесторів у загальному обсязі витрат на інновації	X _{2.1.3.}
2.1.4 Питома вага інвестицій іноземних інвесторів у загальному обсязі витрат на інновації	X _{2.1.4.}
2.2 Складова навчання й розвитку персоналу	
2.2.1 Питома вага працівників, навчених новим професіям	X _{2.2.1.}
2.2.2 Питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію у звітному році	X _{2.2.2.}
2.2.3 Питома вага працівників, які є винахідниками й раціоналізаторами	X _{2.2.3.}
2.3 Клієнтська складова	
2.3.1 Іміджевий ресурс	X _{2.3.1.}
2.3.2 Питома вага видатків на участь у виставках і інших іміджевих заходах у загальних витратах на реалізацію продукції	X _{2.3.2.}
2.3.3 Питома вага видатків на маркетинг і рекламу	X _{2.3.3.}
2.3.4 Питома вага відвантаженої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції	X _{2.3.4.}
2.3.5 Питома вага нової продукції, поставленої на експорт, у загальному обсязі нової продукції	X _{2.3.5.}
2.3.6 Питома вага переданих нових технологій за рубіж у загальному обсязі переданих технологій	X _{2.3.6.}
2.4 Бізнес процеси	
2.4.1 Питома вага інвестицій на інновації в загальному капіталі	X _{2.4.1.}
2.4.2 Питома вага інвестицій в інновації у власному капіталі	X _{2.4.2.}
2.4.3 Питома вага видатків на дослідження й розробки (без амортизації) у загальному обсязі витрат на інновації	X _{2.4.3.}
2.4.4 Питома вага видатків на машини, устаткування й програмне забезпечення, пов'язане із впровадженням інновацій, у загальному обсязі витрат на інновації	X _{2.4.4.}
2.4.5 Питома вага власних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації	X _{2.4.5.}
2.4.6 Питома вага відвантаженої продукції, яка зазнала істотних технологічних змін у загальному обсязі відвантаженої прод.	X _{2.4.6.}
2.4.7 Питома вага відвантаженої продукції, для якої був удосконалений технологічний процес виготовлення, у загальному обсязі відвантаженої продукції	X _{2.4.7.}
2.4.8 Питома вага переданих нових технологій в Україні в загальному обсязі переданих технологій	X _{2.4.8.}

Література: 1 Kaplan, R.S. The Balanced Scorecard / R.S.Kaplan, D.P.Norton. - Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1996. – 336p. 2 Arthur A.Thompson. Economics of the firm: theory and practice. Sixth edition / Arthur A.Thompson, Jr.John P.Formby. - New Jersey: Prentice Hall, Upper Saddle River, 1998 – 640p. 3 Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник.–2-ге вид., перероб. і доп.–К.: КНЕУ, 2004.–696с. 4 Малярець Л.М. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства. Монографія / Л. М. Малярець, А. В. Штереверя. – Харків: Вид ХНЕУ,2008.–180 с. (Укр.мов.) 5 Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: Підручник.– Львів: Магнолія 2006, 2009. – 544с. 6 Івакіна І. Збалансована система показників.–Х.: Фактор, 2007.–176с. 7 Внедрение сбалансированной системы показателей/ Horvath & Partners; Пер. с нем. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.–478с.–(Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»). 8 Курівський І. Концепція критичних факторів успіху в сучасній парадигмі стратегічного менеджменту / І. Курівський / Економіст. – 2008. – № 3. – С. 54-56.

Глава 7

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розділ 7.1 Санація та реструктуризація промислових підприємств як інноваційні технології антикризового менеджменту

Сучасний стан розвитку економічних відносин характеризується рядом факторів економічної нестабільності у сфері функціонування українських підприємств. Майже половина (в 2004 році більше 40%, а в 2011 р. – більше 50 %) зазнають збитки від звичайної діяльності. Запобігання або подолання такого стану можливо за умови вчасного та умілого застосування ефективної антикризової політики, в якій провідні місця займають в певній мірі інноваційні технології санації та реструктуризації промислових підприємств. Щоб більш результативно запобігати банкрутству, необхідно вирішити завдання запровадження ефективних, адаптованих до вітчизняних умов механізмів визначення ймовірності банкрутства ще до виникнення явних ознак неплатоспроможності підприємства, а також створити відповідну систему моніторингу роботи підприємств на рівні регіонів.

Проведені дослідження методів оцінки кризових симптомів підприємства і діагностування можливості фінансової кризи здійснюється задовго до проявлення його явних ознак. Ключовим моментом антикризового індикативного планування діяльності будь-якої організації є визначення схильності підприємства в цілому та його структурних підрозділів до банкрутства. Теорія та практика антикризового управління на промислових підприємствах різних країн накопичила значний арсенал відповідних методів та рекомендацій по визначенню симптомів банкрутства на його різних стадіях.

В цілому ряді наукових досліджень систематизуються сучасні методичні підходи щодо визначення підприємств банкрутами. При цьому автори встановлюють такі критерії систематизації: статус методичного підходу; інформаційне забезпечення; напрям дослідження (функціональне спрямування); методика формування та дослідження оціночних показників; характер формування та дослідження узагальнюючого висновку; технологія обробки інформації. Але ця класифікація, на думку авторів представленого дослідження,

має певні недоліки.

По-перше, у цих роботах під час класифікації методів названо державні та наукові методики. Треба зауважити, що державні методики не є обов'язковими для використання Агентствами з питань банкрутства, оскільки вони є лише рекомендаціями для визначення неплатоспроможності суб'єкта господарювання на базі фінансової звітності та внесення цього підприємства до реєстру неплатоспроможних підприємств.

По-друге, всі методичні підходи базуються на використанні даних бухгалтерського та управлінського обліків і розрахунку різноманітних коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан підприємства. Існуючі класифікації не включають різноманітні методичні підходи, що базуються на використанні балансових, економіко-математичних методів тощо.

По-третє, поділ показників на якісні та кількісні відповідно до джерел інформації умовний, оскільки в бухгалтерському, статистичному та управлінському обліках є показники як кількісні (обсяг доходів, видатків, ресурсів тощо), так і якісні (обсяг активів та зобов'язань, що характеризують платоспроможність підприємства, прибуток).

По-четверте, розподіл методичного забезпечення з напрямків дослідження є умовним та взаємозв'язаним, оскільки результати господарсько-фінансової діяльності залежать від ресурсного забезпечення та організації управління, а фінансово-майновий стан – від результатів господарсько-фінансової діяльності. Тому, не має сенсу використання окремих напрямків дослідження.

По-п'яте, формування узагальнюючого висновку має завжди як суб'єктивну, так і об'єктивну оцінку, але законодавство України припускає, що Агентство з питань банкрутства має дуже малий відсоток суб'єктивізму і приймає рішення на об'єктивній основі.

По-шосте, розподіл методичних підходів залежно від засобів обробки інформації на неавтоматизовані та автоматизовані є також умовним, оскільки сучасне інформаційне забезпечення дозволяє майже на 80% автоматизувати розрахунки коефіцієнтів, і від рівня автоматизації залежить об'єктивність прийнятих рішень стосовно банкрутства підприємства.

Враховуючи все зазначене, авторами зроблено спробу уточнення класифікації методичних підходів з використанням сучасних методів діагностики банкрутства, яка є доповненням та розвитком існуючих підходів та методів діагностики банкрутства промислових підприємств (рисунок 7.1.1) та проведемо критичний аналіз основних методів діагностики банкрутства, які приведені в цій класифікації. Одним із найважливіших інструментів системи раннього попередження та методом прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз. В теорії і практиці антикризового менеджменту здебільшого розрізняють однофакторний та багатфакторний дискримінантний аналіз. В основі однофакторного (одновимірного) аналізу покладене сепаратне дослідження окремих показників (які є складовою певної системи показників) та класифікація підприємств за принципом дихотомії.



Рисунок 7.1.1 Систематизація методичного забезпечення діагностики загрози банкрутства машинобудівних підприємств

Віднесення підприємства до категорії “кризових” чи “нормальних” здійснюється у розрізі окремих показників у відповідності до емпірично побудованої шкали граничних значень досліджуваного показника. Наприклад, згідно зі шкалою значень показника рентабельності активів, граничне значення цього показника складає 2%.

Це означає, що підприємства, в яких рентабельність активів $>2\%$ за цим критерієм вважаються “нормальними”, якщо ж значення цього показника $<2\%$, то підприємство відноситься до групи суб’єктів господарювання, яким загрожує фінансова криза.

В цьому зв’язку слід звернути увагу на групу методів прогнозування ймовірності банкрутства, які широко використовуються у вітчизняних методиках та методиках інших держав, відомих на практиці як методи структурного бухгалтерського та коефіцієнтного аналізу. Наприклад, відповідно до “Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства” поточною неплатоспроможністю може характеризуватися фінансовий стан будь-якого підприємства, якщо на конкретний момент через випадковий збіг обставин тимчасово суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів недостатньо для погашення поточного боргу, що відповідає законодавчому визначенню як неспроможність суб’єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов’язання перед кредиторами після настання встановленого терміну їх сплати, у тому числі із заробітної плати, а також виконати зобов’язання щодо сплати податків і зборів (обов’язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.

Аналіз показує, що методи та методики порівняльного аналізу в меншому ступені прийнятні для умов української економіки. Практика використання цих методів за даними українських підприємств і аналіз експертних висновків у даному контексті показали, що найбільш популярними є методи оцінки, засновані на аналізі фінансових коефіцієнтів. Це пов’язано, насамперед, з тим, що порівняльні методи передбачають широке використання експертизи, а національні підприємства або не мають вільних грошей для подібних досліджень, або не хочуть показувати своє реальне положення. Таким чином, як показав проведений аналіз, у сучасній економічній літературі існує достатня кількість методів, моделей діагностики кризового стану та загрози банкрутства суб’єктам господарювання, що належать до двох агрегованих категорій – сформовані на базі оціночних показників та засновані на аналізі фінансових коефіцієнтів. На підставі проведеного аналізу слід зробити висновок про те, що сьогодні немає єдиного підходу щодо прогнозування банкрутства підприємств, але, з погляду авторів цього дослідження, оціночні показники більш точно характеризують фінансовий стан підприємства.

На основі дослідження методів та підходів до визначення рівня кризи на підприємстві авторами розроблено систематизацію методичного забезпечення діагностики загрози банкрутства машинобудівних підприємств, в якій стрижневе місце займають дві групи методів: з використанням порівняльного аналізу (на базі оціночних показників) та засновані на аналізі фінансових

коефіцієнтів, що дозволяє більш об'єктивно використовувати наявні аналітичні можливості підприємств для діагностики загрози банкрутства.

Інтеграція України до світових економічних структур вимагає інтенсифікації трансформаційних процесів. Одним із найголовніших завдань на цьому шляху стає підвищення конкурентоспроможності базової ланки економіки – промислових підприємств, якнайскорішого подолання наслідків світової економічної кризи. Статистика свідчить про те, що понад 40 % усього промислово-виробничого потенціалу України складає машинобудівний комплекс. Криза останніх років виявила, що він є найбільш вразливим до негативних змін економічної ситуації. Тому існує реальна потреба в розробці ефективних методів оздоровлення (реструктуризації, санації, реформування та ін.) підприємств машинобудівного комплексу, відновлення його економічного потенціалу.

Проведене дослідження говорить, що цілі процесу реструктуризації підприємства досить різні, проте основними з них є: підвищення фінансової стійкості; підвищення конкурентоспроможності; поліпшення управління і підвищення ефективності виробництва; створення додаткової вартості підприємства і бізнесу; зміна розподілу власності і контроль над діяльністю підприємства; залучення інвестицій у виробництво і підвищення інвестиційної привабливості підприємства; виробництво сучасніших продуктів; підвищення ефективності функціонування; вихід підприємства з кризи. Відмічені цілі можуть бути досягнуті підприємствами і в нормальних і в складних (кризових) умовах роботи з допомогою різних видів реструктуризації та санації. Для розгляду і підвищення якості аналізу питань реструктуризації в різних аспектах нами розроблена класифікація видів реструктуризації (рисунок 7.1.2).

Дослідження показують, що різновиди реструктуризації не вичерпуються тими, що вказані на рисунку 7.1.2. Багато в чому вид реструктуризації залежить від різних чинників (класифікаційних ознак). Наші пропозиції з цього приводу в більш детальному вигляді наведені в таблиці 7.1.1.

Досить часто терміни санація та реструктуризація розуміються як одне поняття, використовуються як синоніми та означають оздоровлення підприємства, реорганізацію, виведення його з кризи [293; 312]. В подальшому при проведенні цього дослідження ми будемо розуміти санацію як складову частину реструктуризації, перший крок, який здійснюється перш ніж буде прийнято рішення про шляхи розвитку підприємства, буде визначена ефективна стратегія розвитку та здійснені кроки по її реалізації. У разі, якщо заходи щодо попередження фінансової кризи на підприємстві не принесли жаданого результату (або вони взагалі не проводилися) і підприємство все ж опинилося на межі банкрутства, то в арсеналі антикризового управління залишається ще один інструмент, з допомогою якого можна уникнути банкрутства та ліквідації - *санаційна реструктуризація*. Метою санаційної реструктуризації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, покращення структури капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.



Рисунок 7.1.2 Класифікація методів реструктуризації боргів машинобудівного підприємства (джерело: власна розробка авторів)

Таблиця 7.1.1

Класифікація видів реструктуризації машинобудівного підприємства

Види реструктуризації машинобудівного підприємства	
<i>По термінам проведення перетворень</i>	
Стратегічна реструктуризація	Оперативна реструктуризація
<i>По масштабах проведення перетворень</i>	
Часткова реструктуризація	Комплексна (повна, глобальна) реструктуризація
<i>По функціональному змісту перетворень</i>	
Виробнича реструктуризація	Організаційна реструктуризація
Кадрова реструктуризація	Фінансова реструктуризація
Маркетингова реструктуризація	Матеріально-технічна реструктуризація
<i>По напрямкам проведення перетворень</i>	
Правова реструктуризація	Економічна реструктуризація
<i>По місці проведення перетворень</i>	
Внутрішня реструктуризація	Зовнішня реструктуризація
<i>По напрямку зовнішньої (корпоративної) реструктуризації (реорганізації)</i>	
Націоналізація	Часткова або повна приватизація
Злиття з іншими підприємствами	Поглинання підприємств-боржників
Дроблення підприємства	Банкротство підприємства
Приєднання підприємств	Поділ крупного підприємства на частини
Перетворення в підприємстві	Виділення з підприємства окремих підрозділів та непрофільної сфери (соцкультпобут)
<i>По напрямку внутрішньої реструктуризації</i>	
Реінжиніринг	Зміна структури технологічного парку технологій виробництва
Зміна структури продукції	Перебудова виробничої структури
Перебудова структури управління	Перебудова соціальної структури і організаційної культури
<i>По моделі проведення перетворень</i>	
Еволюційна реструктуризація	Революційна реструктуризація
<i>По об'єктам процесу фінансової реструктуризації</i>	
Реструктуризація бізнесу	Реструктуризація майнового комплексу
Реструктуризація заборгованості	Реструктуризація власності (акціонерного капіталу)
Реструктуризація виробництва	Реструктуризація організаційної структури
	Реструктуризація товарної номенклатури
<i>По фінансово-економічному стану підприємства</i>	
Реструктуризація кризового (не-платоспроможного) підприємства	Реструктуризація нормально працюючого підприємства (корпоративна, стабілізаційна реструктуризація)
<i>По напрямку кризової реструктуризації</i>	
Зовнішнє управління	Санація
Фінансове оздоровлення	Ліквідація
Конкурсне виробництво	Мирова угода
<i>По напрямку реструктуризації нормально працюючого підприємства</i>	
Злиття	Приєднання
Розділення	Виділення
Перетворення	
<i>По дії на об'єкт реструктуризації</i>	
Реструктуризація боргу: продаж боргу; конвертація; відстрочення; взаємозалік	Реструктуризація активів: продаж надлишкових активів; придбання майна
Реструктуризація акціонерного капіталу: продаж частини акцій; емісія додаткових акцій; дроблення акціонерного капіталу	Реструктуризація робочих контрактів: звільнення через відсутність роботи; тимчасове звільнення; добровільний достроковий вихід на пенсію
	Реструктуризація бізнесу: розширення; скорочення; перетворення

Досить часто виникає проблема із розумінням термінів «реструктуризація» та «санація», що використовуються різними авторами. Ряд дослідників вважають, що «санація» є ширшим поняттям, ніж «реструктуризація». Так, під «санацією» досить часто розуміють заходи, що здійснюються на підприємстві-банкруті та реалізуються зовнішнім керівним органом або ліквідаційною комісією, супроводжуються зовнішнім фінансуванням, тощо. Тобто під санацією розуміють заходи, якими супроводжується процес банкрутства, і які здійснюються на підприємствах, що признані банкрутами, або тими, що скоро будуть оголошені банкрутом. У зв'язку з цим, підприємства, що ще тримаються, які ще не визнані неплатоспроможними і банкрутами, вважають, що їм «ще непотрібні заходи по санації». На їх думку, реструктуризацію доцільно розпочинати на ранніх стадіях кризи, вона спрямована переважно на подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості. А санація включає в себе як реструктуризацію (заходи щодо відновлення прибутковості та конкурентоспроможності), так і заходи фінансового характеру (спрямовані на відновлення ліквідності та платоспроможності). Нами доведено, що такий підхід є хибним.

На наш погляд, санація підприємства – це радикальне втручання в його діяльність не тільки з боку вищого менеджменту підприємства (антикризові дії менеджменту), не тільки з боку кредиторів, власників і інших представників ринкової інфраструктури (реструктуризація в різних проявах), а й з боку держави, її судових установ (санаційні судові процедури банкрутства та ліквідації підприємств). Останнє ми відносимо до найбільш радикальних заходів і надаємо йому термін «*санаційна реструктуризація*». Це остання можливість зберегти вже не підприємство, як таке, з його власником і менеджментом, а зберегти бізнес, як вид діяльності в певному напрямку (хоча така можливість не завжди має місце).

Виходячи з вищевикладеного, пропонується доповнити існуючі стадії розвитку концепції реструктуризації підприємств та організацій сучасною стадією розвитку, яка, на думку авторів, може мати назву «санаційна реструктуризація». Сутність такого виду реструктуризації може бути зведена до антикризових дій радикального характеру: зміна власника, продаж підприємства з аукціону, зміна бізнесу і т.п. В таблиці 7.1.2 ми наводимо основні стадії розвитку концепції реструктуризації на протязі останнього століття, надаючи певні характеристики сучасному виду – санаційній реструктуризації.

Наприкінці 1990-х рр. почався другий етап розвитку концепції реструктуризації, який був пов'язаний з розширенням сфери використання законодавства про банкрутство підприємств і в основному зводився до використання традиційних заходів антикризового управління.

Дещо пізніше, з початку 2000-х рр., в Україні починається і нині триває третій етап: реструктуризація розповсюджується на успішно працюючих підприємствах, яка розглядається як ефективний засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства.

При цьому використовується весь набір засобів, які використовуються в даний час в розвинених країнах. З урахуванням вищевикладених пропозицій сучасну концепцію реструктуризації пропонуємо назвати *інтеграційно-санаційною*.

Таблиця 7.1.2

**Характеристика основних етапів еволюції концепції реструктуризації підприємства
(джерело: власна розробка авторів)**

Критерії	Стадії розвитку концепції реструктуризації				
	Фрагментаційна (до 1945 р.)	Концептуальна (1945 - 1970 рр.)	Така, що розвивається (1970 - 1990 рр.)	Інтеграційна (1990 - 2005 рр.)	Санаційна реструктуризація (з 2006 року)
Причини	<ul style="list-style-type: none"> ✓ перевиробництво окремих видів продукції; ✓ вдосконалення технологій 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ активний розвиток ринку і технологій; ✓ формування великих корпорацій 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ зростання цін на енергоносії; ✓ поява нових технологій; ✓ формування в розвинених країнах «ринку покупця»; ✓ досягнення меж позитивного ефекту від збільшення масштабів підприємства 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ посилення конкуренції; ✓ глобалізація економіки; ✓ розвиток інформаційних технологій 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ світова фінансова криза; ✓ суттєва енергозалежність ефективності виробництва; ✓ дороговизна інвестицій і кредитів;
Напрямки	<ul style="list-style-type: none"> ✓ матеріальні активи підприємства; ✓ структура управління 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ виробництво; ✓ збут; ✓ фінанси; ✓ структура управління; ✓ корпоративна культура 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ виробництво; ✓ маркетинг; ✓ фінанси і облік; ✓ структура управління; ✓ персонал; ✓ корпоративна культура 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ логістика; ✓ нематеріальні активи; ✓ інформаційні технології 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ економіка знань; ✓ маркетингова орієнтація; ✓ фінансова стабілізація; ✓ інноваційні зміни виробничої, організаційної, кадрової та інформаційної систем; ✓ зміна фінансової політики; ✓ зміна структури майна та джерел його формування
Методи	<ul style="list-style-type: none"> ✓ прогноз попиту; ✓ зниження витрат; ✓ поліпшення якості продукції; ✓ ліквідація морально застарілих виробництв; ✓ технічне переозброєння 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ маркетинг; ✓ системний аналіз; ✓ оптимізація управління постачаннями і запасами; ✓ управління якістю 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ стратегічне планування; ✓ оптимізація бізнес-процесів; ✓ диверсифікація; ✓ моделювання; ✓ ситуаційний підхід 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ реінжинірінг; ✓ створення мережних структур; ✓ використання програмних продуктів; ✓ гнучке виробництво 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ інноваційна політика; ✓ обмін вимог кредиторів на акції та частку підприємства; ✓ факторинг; ✓ фінансова оренда (лізинг); ✓ комерційна концесія (франчайзинг); ✓ гнучка маркетингова політика

Основними передумовами цієї парадигми реструктуризації є:

- ускладнення ринкових стосунків і посилення конкуренції;
- глобалізація ринків і розвиток нових інформаційних технологій;
- формування кластерів;
- поширення логістичних підходів в економіці;
- формування підприємств нового типу (розширене підприємство, ресурсозберігаюче підприємство, горизонтальне підприємство, гнучке підприємство).

Відмінними рисами сучасного етапу реструктуризації підприємств є:

- різноманітність форм організації підприємств;
- гнучка структура, орієнтована на негайне реагування на зміни в зовнішньому середовищі;
- розвиток горизонтальних корпорацій і мережових організацій; пріоритет зовнішніх зв'язків і широке використання логістичних принципів ведення бізнесу.

Якщо традиційний підхід до реструктуризації підприємства виходить з аналізу взаємодії підприємства (внутрішнього середовища) і його зовнішнього середовища, то сучасний (інтеграційно-санаційний) підхід розглядає взаємодію трьох взаємозв'язаних компонентів: зовнішнє середовище; бізнес-оточення; внутрішнє середовище.

Відмінності сучасної концепції реструктуризації від традиційних підходів до перетворень на машинобудівному підприємстві авторському тлумаченню показані в таблиці 7.1.3.

Таблиця 7.1.3

Відмінності сучасної інтеграційно-санаційної концепції реструктуризації від традиційних підходів (джерело: власна розробка авторів)

Критерії	Концепція реструктуризації	
	Традиційна	Інтеграційно-санаційна
<i>Мета використання</i>	Реактивна (відповідь на зміни, що сталися у зовнішньому середовищі)	Превентивна (реакція на передбачувані зміни зовнішнього середовища)
<i>Об'єкт реструктуризації</i>	Окремі об'єкти, функції, підприємство в цілому	Підприємство і його зовнішнє середовище (постачальники, збут, інвестори, акціонери)
<i>Зв'язок із стратегічним плануванням</i>	Перетворення на основі стратегії розвитку підприємства	Не лише прямий, але і зворотній зв'язок із стратегічним плануванням
<i>Основний принцип</i>	Функціональна спеціалізація	Горизонтальна інтеграція
<i>Конкурентна перевага</i>	Матеріальні і фінансові активи	Персонал, нематеріальні (інтелектуальні) активи
<i>Стиль керівництва</i>	Авторитарний	Демократичний
<i>Роль персоналу</i>	Активна – адміністрації. Пасивно-негативна – останнього персоналу	Активно-позитивна всього персоналу
<i>Очікування персоналу</i>	Задоволення потреб	Якісне зростання персоналу

При цьому в рамках внутрішнього середовища сучасного підприємства можна виділити низку додаткових елементів, що мають різні функції. Наприклад, в структурі підприємств машинобудівного бізнесу слід зазначити наявність управлінського ядра підприємства, основного і допоміжного бізнесу.

Ядро бізнесу – це, як правило, холдинг, що прямо або опосередковано фіксує стосунки власності в групі. Компанією, що управляє, є організація або група організацій, яка здійснює оперативне керівництво ключовими підприємствами групи на підставі відповідного договору. До основного бізнесу машинобудівних підприємств відноситься розробка, виробництво, експорт і збут продукції.

У допоміжний бізнес входять спеціалізовані ремонтні, транспортні, сервісні і інші структури. Особливість інтеграційно-санаційної реструктуризації в Україні – це поєднання розвитку гнучких горизонтальних структур з прагненням до посиленню контролю над бізнес-структурою в цілому. Необхідність посилення контролю пояснюється недосконалістю правових форм регулювання господарської діяльності і відсутністю реально визнаних правил бізнес-поведінки.

Література: 1 Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С.Клебанова, О.М.Бондар, О.В.Мозенков та ін. - Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. - 272 с. 2 Гончаров В., Іванов В. Прогнозування динаміки фінансово-економічних показників і удосконалення управління економічною стійкістю промислового підприємства // Схід. - 2006. - № 6 (78). - С. 65 – 68. 3 Гриценко Л. Л., Боярко І. М., Губар А. А. Дискримінантна модель діагностики банкрутства малих підприємств // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 5 (95). - С. 256 - 261. 4 Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Відомості Верховної Ради. - 1992. - № 31. - С.440. 5 Ковалев А.П. Діагностики банкрутства. -М.: АО «Финстатинформ», 1995. - 96с. 6 Леонов Д., Стеценко Б. Факторний аналіз фінансового стану акціонерного товариства методом Дюпон // Ринок цінних паперів України. - 2006. - № 1-2. - С. 47 – 55. 7 Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій.— К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001.— 580 с. 8 Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27 черв. 1997 р. № 81. - Б.м., б.р. 9 Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Затв. наказом Мінекономіки України від 17 січ. 2001 р. № 10. - Б.м., б.р. 10 Созанський Л. Й. Факторний аналіз фінансової стійкості будівельних підприємств України // Фінанси. - 2009. - № 7. - С. 30 -33. 11 Подсєвак В.В., Єлізарова К.С., Єлізаров І.Г. Дослідження моделей прогнозування банкрутства на прикладі гірничо-збагачувального підприємства//Вісник КТУ.- Вип.23. - Кривой Ріг : КТУ, 2009.- С.300-305. 12 Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємства. - К.: КНЕУ, 2000. - 412 с. 13 Салига С.Я., Дачій О.І., Нестеренко Н.В., Серебряков О.В.Управління фінансовою санацією підприємства: Навчальний посібник - Київ: Центр навчальної літератури, 2005 - 240 с. 14 Череп А. В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання : підручник – К. : Кондор, 2006. – 380 с. 15 Шапунова О. О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств // Економіка та держава. – 2009. - № 4. – С. 59-64. 16 Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. - 1968. - Vol.23. - No.4. - P. 589-609. 17 Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure // Journal of Accounting Research. - 1966. - No. 4. P. 71-111. 18 Beaver W.H., McNichols M.F., Rhie Jung-Wu. Have Financial Statements Become Less Informative? Evidence from the Ability of Financial Ratios to Predict Bankruptcy (February 2, 2005) // http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=634921.

Розділ 7.2 Досвід країн європейського союзу у формуванні та проведенні регіональної інноваційної політики

Розширення ЄС в умовах глобалізації світогосподарської системи об'єктивно вимагає нових підходів до формування регіональної політики в Європі. Сьогодні європейські країни для підвищення ефективності цієї політики як і раніше прагнуть використовувати запозичені скрізь «поліпшені» методи організації просторового розвитку. Однак пряме проектування існуючих у світі підходів на специфіку єврорегіонального розвитку не дає істотних результатів. Накопичені й знову придбані диспропорції, розходження в рівнях розвитку виробництва, зайнятості і якості життя загрожують дезінтеграцією.

Регіональна політика має за свою мету усунення проблем нерівномірного розвитку регіонів державними та місцевими органами влади. Регіональна політика, що базується на певній галузі виробництва, істотно відокремлюється від інших видів політик, пов'язаних з територіальним розвитком (сільськогосподарська, промислова, транспортна політика тощо). Проте, дуже важко зробити чіткі специфікації того, якими є сьогодні регіональні проблеми. Звичайно, регіональні труднощі асоціюються з географічною нерівномірністю в соціально-економічному сенсі. Найпоширенішим індексом для визначення цих розходжень є рівень доходу на душу населення й безробіття. У середині ЄС усе ще є більші розходження між доходами й безробіттям. Наприклад, в Іспанії, Греції й Португалії ВВП на душу населення становить тільки 67-82% від середнього рівня по ЄС. А зі вступом країн Центральної й Східної Європи в 2004 та 2007 роках ця регіональна прірва ще більше розширилася.

Джерела регіональної дивергенції складні й можуть варіюватися від несприятливих географічних умов регіону до занепаду основних індустрій або інституціональної відсталості місцевості. Розглянувши складну й багатогранну природу або територіальні проблеми, можна не дивуватися тому, що регіональна політика варіювалася в часі й просторі в змісті цілей, сутності й організації. З одного боку, ця варіація пов'язана з політичним сприйняттям регіональних складностей у регіоні. З іншого боку, основи будь-якої регіональної політики відбивають пануючу ідеологію урядового втручання в економічну систему.

Однак, загальне переконання серед сучасної суспільної влади полягає в тому, що регіональна політика дійсно має сенс. Широко відомо, що уряди країн використовують тільки теорію, коли вона може їм допомогти в досягненні політичних цілей. Це також має місце в регіональній політиці. Таким чином, у практиці створення політики, орієнтованої на конкретну місцевість, суміш економічних, політичних і соціальних аргументів виведена на передній

план.

Двома найбільш відомими обґрунтуваннями політики, спрямованої на певні регіони, є (1) «ефективність» аргументу й (2) «об'єктивність» аргументу. Перше ґрунтується на інтерпретації, отриманій з неокласичної теорії добробуту. У ній говориться, що труднощі на регіональному ринку, в основному неефективна зайнятість (людських) ресурсів у регіоні, повинні бути переборені урядом в інтересах сукупного добробуту. На відміну від цього економічного, базованого на ефективності, обґрунтування, об'єктивність аргументу має соціально-політичну природу. Із цього погляду, регіональна політика необхідна для вирівнювання «несправедливого» просторового розходження в доходах, що може існувати у середині країни. У літературі як ефективність, так і аргумент об'єктивності були піддані критиці. Якщо уряд, наприклад, хоче базувати своє втручання на економіці добробуту, то він повинен синхронно й уважно виміряти витрати, необхідні для здійснення політики, і теоретичні вигоди. Безсумнівно, дуже складно провести такий аналіз витрат і вигід. Але крім цієї теоретичної критики, є більше серйозні зауваження: ми вважаємо, що регіональна політика, що реалізується сьогодні в Європі, може бути досить неефективною.

Вступна частина Амстердамської Угоди чітко описує мету європейської регіональної політики: «... Європейське Співтовариство повинне бути націлене на скорочення розходжень між рівнями розвитку різних регіонів і відсталістю найменш благополучних регіонів або островів, включаючи сільські місцевості» [1]. Із цього погляду європейської солідарності, більше однієї третини всього бюджету ЄС направляється зараз на регіональну політику. За період з 2000 по 2006 рік 213 мільярдів євро були зарезервовані для передачі в регіони Європи. Більша частина цієї суми, 195 мільярдів євро, витрачається чотирма структурними фондами в той час, як інших 18 мільярдів, направляються в Єдиний Фонд. Наприкінці 2011 року Європейська комісія запропонувала концепцію формування бюджету організації на 2014-2020 роки, яка значно посилює ступінь інтегрованості. Бюджет буде складати 971,5 млрд. євро, з яких 35% буде виділено на політику «сцеплення Європи», тобто на піднесення слаборозвинутих регіонів Євросоюзу[2].

Сьогодні європейські Структурні фонди є основними фінансовими інструментами формування регіонального розвитку ЄС, особливо країн Центральної та Східної Європи. Їх головною метою є зменшення диспропорцій між державами-членами ЄС. Практично усі кошти цих фондів (94%) направляються в європейські регіони, які розділяються на наступні три категорії:

- Група регіонів №1, тобто депресивні райони, чий розвиток сильно відстає. До цієї групи включаються регіони із ВВП на душу населення, що не перевищує 75% від середньоевропейського.
- Група регіонів №2, що включають промислові, сільські, міські й прибережні зони, у яких виникають структурні складності в процесі економічної й соціальної перебудови, через яку вони проходять.
- Група регіонів №3, тобто регіони, де в людей виникають труднощі на ринку праці. Причиною слабкої позиції цих груп, що може бути знайдена

всюди в ЄС, може бути дискримінація по тендерному признаку, расі, етнічному походженню або фізичному або розумовому захворюванню.

Для поліпшення ситуації в цих трьох групах «найменш благополучних» регіонів, Європейська Комісія фінансує щорічні програми регіонального розвитку за допомогою таких фондів як Європейського фонду регіонального розвитку (ERDF), Європейського Соціального Фонду (ESF), і Європейський сільськогосподарський фонд керування та гарантій (EAGGF).

Структурні фонди, однак, не обмежуються тільки підтримкою цих пріоритетних груп; 6% бюджету йде на чотири Суспільні Ініціативи, спрямовані на пошук загальних рішень проблем, що охоплюють весь Союз. Ці фонди фінансують проекти, націлені на просування міжрегіонального співробітництва (Interreg III), відродження міст і міських областей, що перебувають у занепаді (Urban II), розвиток сільських областей за допомогою локальних ініціатив (Leader+) і згладжування нерівностей і дискримінації при доступі на ринок праці (Equal). Оскільки цього всього недостатньо, разом зі Структурними фондами, існує й спеціальний фонд для допомоги Іспанії, Греції, Ірландії й Португалії. Цей Єдиний Фонд фінансує більшість проектів у сфері навколишнього середовища й транспорту в цих країнах. І, нарешті, країни Центральної й Східної Європи (CEECS's), які вступили до лав ЄС у 2004 та 2007 роках, одержують спеціальну допомогу у вигляді фінансування. Такі фонди включають спеціальні програми, що підтримують країни, що вже вступили до ЄС та ті, що мають намір увійти до лав Євросоюзу, для розвитку їх інституціональної, економічної й соціальної структури, сільськогосподарського сектору, також поліпшення екологічної й інфраструктурної ситуації.

Національна й місцева влада країн ЄС повинна знайти свій власний шлях у цій складній структурі цілей політики ЄС і намагатися профінансувати та реалізувати регіональну політику. Необхідно відзначити, що Європейська Комісія розуміє, що успішне застосування регіональної політики гостро залежить від тісного співробітництва на європейському, національному й субнаціональному рівнях. Зрештою, тільки в цьому випадку ситуація зі страшаючою інформацією про проблеми європейських регіонів може бути переборена. Таким чином, ЄС твердо тримається «принципу партнерства», що вимагає координації між європейськими фондами й інструментами, що використовуються для національних і локальних структур.

Отже, сьогодні європейська регіональна політика має три основні напрямки. По-перше, робиться акцент на сприянні економічному зближенню, щоб допомогти менш розвиненим регіонам (які розташовані в основному в нових країнах-учасниках) зменшити своє відставання від більш розвинених країн. По-друге, реалізуються широкі заходи, спрямовані на покращення регіональної конкурентоспроможності і зайнятості. Третя категорія стратегій спрямована на сприяння співробітництву між регіонами і країнами, щоб зменшити економічне значення національних кордонів. [3]

Ми хочемо відзначити, що «регіональна конкурентоспроможність» - це відносна категорія, що припускає необхідність порівняння з іншими. Це саме те, що вимагає Європейська Комісія від національних урядів: зіставляти себе з

іншими регіонами, щоб брати для себе приклади «кращого досвіду» і вчитися в них.

Сьогодні європейська влада пропагує регіональне зіставлення, як нововинайдений метод координації регіональної політики, яка припускає, що ця ідея виллється у всеєвропейському зближенні доходів і стандартів життя. Запозичення успішної політики виглядає, як привід для прискорення регіонального розвитку або досягнення його з меншими витратами. Отже, для стимулювання регіональної конкурентоспроможності, творці політики на національному й локальному рівнях усе більше засновують свої політичні підходи на міжрегіональному рівні. На практиці, тенденція зіставлення в основному веде до утворення регіональної політики зі схожими цілями, концепціями й інструментами. Усюди в Європі розроблювачі політики, що несуть відповідальність за регіональний розвиток, затверджують, що переслідують «конкурентні переваги», створюючи «основні умови» для формування «високоінноваційних кластерів» і «інноваційних систем». Таким чином, влада сподіватися зробити зі своїх регіонів «навчальні регіони», які зможуть суперничати з успіхом Силіконової Доліни. У Нідерландах, наприклад, Міністерство по економічних зв'язках і провінційні влади втілили в життя схожі напрямки політики, націленої на розвиток кластерів у сфері інформаційних технологій. Одним словом, ініційована Європейським Союзом, і національна, і локальна регіональна політика стають усе більше й більше схожими.

На думку більшості вчених (Й. Шумпетер, М. Портер, Д. Хосперс) саме регіональна інноваційна політика сприятиме підвищенню конкурентноздатності регіонів країн-членів ЄС.

Сьогодні інновації є «мотором» функціонування розвинутих економічних систем. Глобалізація, технологічний розвиток та зміни в ринковому попиті призвели до того, що компанії повинні постійно підвищувати свою конкурентноздатність. Фірми вже не в змозі отримувати прибутки, конкуруючи тільки за рахунок цінових чинників. Все більше і більше фірм витрачають гроші на НДДКР. Таким чином, вони впроваджують у виробництво сучасні технології, виробляють нові продукти та послуги. Тобто поняття конкурентноздатності та інноваційності є практично тотожними. У світі не має жодної країни, регіону, фірми, яка б не усвідомлювала важливість інновацій. Країни Європейського Союзу намагаються формувати національну та регіональну стратегію розвитку таким чином, щоб посилювати інноваційну складову. Тобто інноваційна політика в XXI сторіччі розглядається як сукупність індустріальної та регіональної політики.

У наукових колах інновації досліджуються вже досить давно. Такі видатні вчені як К. Маркс, Й. Шумпетер, Ф. Ліст підкреслювали важливість застосування інновацій для економічного зростання країни та регіону. Й. Шумпетер розглядав підприємця (новатора), який розвиває «нові комбінації», як двигун, що керує капіталістичною системою хазяйнування [4]. Інновації, за Шумпетером, руйнують старі економічні структури й створюють нові. На його думку, інновації виступають як ендогенний чинник розвитку. Тобто інновації є результатом конкуренції фірм, які намагаються отримати монопольний

прибуток. Нові фірми, які притягнуті цими прибутками в галузь, постійно шукають нові технології, щоб зменшити конкурентноздатність своїх опонентів. Згідно з Й. Шумпетером, це явище – конкуренція, яка основана на інноваціях, а не неокласична цінова конкуренція, що є основою капіталістичної системи.

Повертаючись до інноваційної політики країн ЄС, необхідно зазначити, що вони істотно відстають в цьому напрямку від США, Японії, Китаю. У звіті Європейської комісії «The World in 2025» («Світ у 2025 році») зроблений прогноз, згідно з яким «при збереженні сучасних тенденцій до 2025 року США і європейські країни втратять науково-технічне та технологічне лідерство, поступившись його азіатським країнам». [5] Зокрема, США і європейські країни втратять лідерство за таким показником, як інвестиції в НДДКР, - частка Китаю та Індії в сукупному обсязі світових інвестицій складе 20%. [5]

Відсутність серйозного прогресу в інноваційному розвитку, проблеми в зв'язку з розширенням Євросоюзу, старіння населення - всі ці фактори лягли в основу пропозицій Єврокомісії з новим напрямом інноваційної політики. Ці пропозиції були сформульовані в документі «Інноваційна політика: сучасні підходи в контексті Лісабонської стратегії», де виділені наступні пріоритети [6, с. 32]:

- 1 поліпшення інноваційного середовища шляхом посилення інноваційної складової всіх напрямків національних політик і їх інтеграції;
- 2 стимулювання ринкового попиту на інновації і використання концепції «лідуючих» ринків, що передбачає підтримку ринків, найбільш сприйнятливих до нововведень;
- 3 стимулювання інновацій у держсекторі, подолання бюрократичного консерватизму державної адміністрації.

На нашу думку, одним з напрямків активізації регіональної інноваційної політики країн ЄС є створення інноваційних кластерів, які б інтегрували новітні технології у виробництво.

М. Портер, один із провідних розроблювачів теорії кластерів, у своїй праці «Location, Clusters and Company Strategy» визначає їх як «... територіально близько розташовані групи підприємств й установ, що мають загальні зв'язки» [7, с. 23]. На його думку, високоінноваційні кластери, які функціонують в галузі інформації, біо- і нанотехнологій, займають пріоритетні позиції при розробці регіональної інноваційної політики.

У теорії, сучасні методи можуть бути основою для формування стратегії економічного розвитку регіону. Регіональна інноваційна політика, що має своєю метою підвищення конкурентноздатності регіону, є більш успішною й сприятливою для ринку, ніж політика «полюсів росту», яка визначає нерівномірність розміщення різноманітних галузей господарської діяльності в ринковому просторі. Однак, при її реалізації усе ще використовуються застарілі теорії. По-перше, селективна політика імплементується в концепції «регіональної конкурентноздатності». По-друге, уряди деяких європейських держав досі вирішують яким виробникам буде надаватися державна підтримка, а які будуть перебувати під впливом ринкових сил. По-третє, навіть, якщо цілі регіональної політики європейських країн є загальними, інструменти досягнення цих цілей часто різні. По-четверте, державні інвестиції, що

направляються в наукові розробки якого-небудь регіону, не можуть принести прибуток усім кластерам, але завжди принесуть вигоду певним галузям економіки. Наприклад, кластери, що розробляють біотехнології, ймовірно, будуть орієнтуватися на застосування інноваційної політики більшою мірою, ніж традиційні галузі економіки (текстильна промисловість).

Групи взаємозалежних підприємств можуть створюватися в багатьох галузях економіки, починаючи від високоінноваційних і закінчуючи галузями, що взагалі не використовують інновації. Незважаючи на те, що кожна європейська країна, що створює кластери на своїй території, використовує той або інший підхід, дилема одна - які кластери необхідно створювати, а які немає сенсу?

Для того щоб вирішити цю дилему необхідно провести порівняльний аналіз ефективності регіональної інноваційної політики, що використовує високі інновації з низькоінноваційними кластерами.

Щодо регіональної політики, заснованої на створенні високоінноваційних кластерів, то необхідно сказати, що багато держав, окрілені досягненнями Силіконової долини, створюють кластери з єдиною метою - підвищення конкурентоздатності регіонів. Загальновідомо, що високоінноваційна діяльність, така як інформаційні або комунікаційні технології, біо- і нанотехнології, приносить великий прибуток для регіону й для держави в цілому. Однак така політика має 3 недоліки:

1. Державний апарат не завжди має необхідну інформацію щодо економічного потенціалу певного регіонального кластера, на відміну від підприємців. Теорія суспільного вибору доводить, що «провали» держави є настільки ж звичайним явищем як й «провали» ринку, внаслідок асиметричності інформації й опортуністичної поведінки чиновників і бюрократії. Такі «провали» держави можуть відбуватися через невпевнене використання нових інновацій. Тому є багато прикладів. В 1960-х роках тодішній міністр торгівлі Швеції Гуннан Ланж не санкціонував продаж автомобілів концерну «Вольво» у США. Однак пізніше виявилось, що експорт автомобілів у США приніс концерну найбільший прибуток. Використання високотехнологічних кластерів у Франції в 1980-і роки продемонструвало неефективність вибору мікроелектроніки галуззю – «мотором». Тільки через 5 років субсидування державою цієї галузі, французи були змушені визнати, що поставили не на того коня. Однією із причин неефективності регіональної політики у Франції була відсутність підприємницького бачення в державних структур, чіскою метою було зробити Францію світовим лідером у мікроелектроніці. Більш сучасним прикладом «провалу» держави при реалізації високоінноваційної кластерної політики є галас навколо інформаційних технологій. Звичайно, їхнє використання необхідно, однак зовсім не веде до побудови «нової економіки».

2. Можливості регіону отримувати прибуток від високоінноваційних кластерів можуть бути обмежені. І не тому, що вони створюють менше робочих місць ніж підприємства, які практично не використовують інновації. Більш важливим аргументом є той факт, що в європейській «гонці» інновацій більшість регіонів створюють ті ж самі виробництва. Державні структури всіх

європейських країн підтримують розвиток у регіонах інформаційних, біо- і нанотехнологій. Зараз уся Європа намагається створити нову Силіконову долину. Багато регіонів називають себе її приймачами, починаючи від Силіконової лощини (Шотландія), Силіконового узбережжя (Південь Норвегії) до Силіконової Саксонії. Однак реальні переваги в конкурентноздатності регіонів створюються при різноманітних виробництвах, а не однакової діяльності всіх регіонів. Крім того, формування високоінноваційних кластерів веде до залучення надмірних інвестицій (дублювання) у ті ж самі технології. Така політика може привести до надлишку виробничих потужностей і в остаточному підсумку до кризи, у якому виживуть тільки самі витривалі суб'єкти господарської діяльності. Аналогічно, інвестуючи в ті ж самі технології й сліпо копіюючи «наробітки» інших держав, регіони підбивають свої потенційні переваги й тим самим сприяють кризовим явищам в економіці.

3. Підтримуючи високоінноваційні кластери суспільство часто ігнорує питання про те, чи існують передумови для створення кластера саме в цьому регіоні. Існують великі міжрегіональні розходження в стартових позиціях, економічній структурі й інституціональних особливостях. Таким чином, економічна діяльність одного регіону не обов'язково може бути використана в іншому регіоні. Наприклад, регіон не буде успішним у застосуванні високих технологій без здатності абсорбувати нові технології. Якщо регіон такої здатності не має, то кластерна політика буде ризикованою. Вчені М. Кастелс і П. Хол приводять незаперечні докази, що витрати на утворення кластерів дуже високі й, перш ніж, вони стануть приносити регіону прибуток пройде дуже багато часу [8, с. 87]. Одним із прикладів «провалу» високоінноваційної кластерної політики є Академмістечко в Росії. Це сибірське «місто науки» було побудоване за прикладом Силіконової долини в 1950-х роках. З тих пір місто «марніє». Інший приклад, на Півдні Італії й у Рурській області (Німеччина) регіональна політика в 1960-70-х роках була просто відкинута соціально-економічними обставинами. Індустріальні комплекси й високоінноваційні сектори економіки на сьогоднішній день «законсервовані».

Щодо традиційної регіональної інноваційної політики, яка заснована на створенні низькоінноваційних кластерів, то варто підкреслити, що на практиці, уряди європейських держав підтримують не тільки високоінноваційні виробництва у своїх регіонах. Більшість регіонів Європи дотепер знаходяться під впливом «старої економіки», маючи низькоінноваційні виробництва або взагалі не використовуючи інноваційних нововведень. У зв'язку з поглибленням міжнародної конкуренції й зниженням попиту особливо індустріальні регіони, що спеціалізуються на текстильній промисловості, виробництві сталі й вугілля, суднобудуванні, автомобільної й харчової промисловості, легко підпадають під вплив кризових явищ. Цей факт ще раз підкреслила світова економічна криза 2008-2009 років, коли світові ціни на продукцію чорної металургії впали більш ніж на 40%. Такий світовий гігант автомобільної промисловості як «Дженерал Моторз» навіть оголосив про своє банкрутство. І хоча ці «регіональні чемпіони» часто піддавалися процесу реструктуризації за останні десятиліття, більшість із

них усе ще одержують державну допомогу. Хіба така традиційна регіональна політика є життєздатною альтернативою сучасним тенденціям?

Власне кажучи, державні структури не повинні соромитися своєї підтримки «старої економіки». На відміну від багатьох високотехнологічних виробництв, ці кластери, принаймні, захищають навколишнє середовище й створюють багато робочих місць. Традиційні кластери є основою для створення конкурентних переваг регіону й часто забезпечують ефективне функціонування економіки. Наприклад, видобуток вугілля й сталі у Валонії (Бельгія), лісова промисловість у Скандинавії, автомобілебудування й будівництво на півдні Німеччини, текстильна промисловість на півночі Італії, виготовлення годинників у Джурі д'Арк (Швейцарія) і металургійна промисловість у Стірії (Австрія).

Однак, такий шлях підтримки традиційних кластерів є об'єктом для критики, оскільки державний апарат надає допомогу «заздалегідь тим, що програли». Державна підтримка, спрямована на субсидування низькоінноваційних регіональних кластерів, переслідує ряд цілей, які можуть перешкоджати ефективній реалізації регіональної інноваційної політики. Прагнення держави допомагати «регіональним чемпіонам» часто синтезується з такими цілями як збільшення зайнятості населення, реструктуризація та ін. Подібна безліч цілей у регіональній політиці є небезпечним, оскільки вони можуть суперечити одна одній. Наприклад, підтримка урядом Нідерландів суднобудування починаючи з 1970-х років і до сьогодення. Раз за разом були відкинуті всі причини скорочення голландських верфей через міркування зайнятості, підтримки іміджу Нідерландів як морської держави. З 1970-х років подібну ж помилку зробили англійські регіони, що спеціалізуються на автомобілебудуванні. Основною причиною такої невірної політики стало одночасне досягнення багатьох цілей (соціальних, національних й економічних), внаслідок чого відбулося зниження виробництва автомобілів.

Таким чином, низькоінноваційна політика не шукає шляхи вирішення проблем, що нагромадилися. У теорії, «старі» кластери можуть тимчасово підтримуватися державою з метою пожвавлення. Проблема, однак, полягає в тому, що почати субсидування є процесом менш витратним, чим його припинення. Більш того, регіональна інноваційна політика, заснована на субсидуванні, у традиційних галузях економіки не допомагає фірмам реструктуризувати свої виробництва, а ще більше збільшує неефективність, яку ці фірми нагромадили в минулому. Таким чином, фірми можуть повністю залежати від державної підтримки. «Старі» індустріальні виробництва піддаються процесу інерції, тобто існує тенденція збереження морально застарілих технологій, а не прагнення до змін в економічній діяльності відповідно до сучасних умов. Типовим прикладом такої політики субсидування є регіон Валонія (Бельгія) в 1970-х роках. Державний апарат підтримував кількість зайнятих у виробництві вугілля та сталі, а також текстильної промисловості, у такий спосіб затримуючи переорієнтацію регіону до нових сфер діяльності. В остаточному підсумку, традиційна політика може звести нанівець процеси реструктуризації, необхідні для відновлення конкурентноздатності регіону. Отже, традиційні кластери виявляються «замкненими в пастці» і не в змозі мінятися залежно від нових ринкових умов.

У зв'язку з небезпеками, розглянутими вище, може виникнути питання, а чи варто взагалі вивчати «кращий досвід»? Ми вважаємо, що дечому необхідно навчитися з вивчення прикладів при створенні регіональної політики, хоча в загальному «поганий досвід» може принести набагато більше уроків, ніж успішні історії. На нашу думку, «непередбачені обставини» перейняття уроків можуть бути застосовані в сфері регіонального розвитку. Можливість навчання з «кращого досвіду» залежить від рівня унікальності політичної проблеми, доступності ресурсів, взаємозалежності між регіонами, що порівнюються, комплексності політики, масштабу змін, які включає ініціатива, близькість інститутів і цінностей регіонів. На наш погляд, ці непередбачені обставини можна розділити на три групи умов, які разом визначають, до якого ступеню розроблювачі регіональної політики можуть переймати досвід інших регіонів:

- **Обов'язкові обставини:** умови, які повинні бути виконані, якщо розроблювачі політики хочуть перейняти які-небудь уроки з політичної ініціативи взагалі. Вони містять такі обставини: унікальність, ресурси й взаємозалежність. По-перше, політика, на прикладі якої хочуть учитися, не повинна бути адресована унікальній проблемі. Чим менше унікальних елементів містить політика, тим більше вона може бути використана в інших умовах. По-друге, уряд повинен виходити з наявних ресурсів у вигляді грошей, суспільного персоналу й законодавства для того, щоб прийняти політику, яка реалізується де-небудь ще. Чим більше подібностей між ресурсами цих територій, тим більше здатної до перейняття буде ініціатива. По-третє, регіони, що порівнюються, повинні бути взаємозалежними в деяких змістах. Чим більша залежність існує між цими територіями, тим більше шансів, що така регіональна політика може бути ефективно реалізована.
- **Обставини, засновані на структурі:** комплексність і масштаб змін. Умова комплексності показує, що політичні ініціативи не повинні бути занадто складними. Чим простіша їхня причинно-наслідкова структура, тим більше є можливостей використання цих ініціатив в інших країнах. Більше того, масштаб змін, які має на увазі певна регіональна політика, повинен бути відносно невеликим, щоб бути здатним до перейняття.
- **Обставини, засновані на культурі:** цінності й інститути, а саме норми, звичаї, традиції, рівень довіри й політична ідеологія. Таким чином, регіональна політика не повинна ґрунтуватися на незвичайних інститутах та цінностях. Чим більше подібностей між інститутами й цінностями в порівнюваних регіонах, тим більше здатними до перейняття є політичні дії.

Віднесення цих трьох груп обставин до формування та реалізації регіональної політики країн Європейського Союзу, приводить до наступних результатів. Для початку, регіональні політичні програми не єдині у своєму роді, тому що вони стали проникати в усі рівні уряду. Далі, більшість європейських регіонів, бажаючи витягти урок з успішних історій, є просунутими: звичайно, вони багаті, мають кваліфіковану робочу силу й континентальну або загальну законодавчу базу. Таким чином, досить великим є шанс, що вони мають однакові ресурси, як такий популярний регіон, як Силіконова Долина. Більше того, тенденції глобалізації створили

взаємозалежність між регіональною політикою, що у свою чергу підвищило рівень міжрегіонального навчання. Але ця взаємозалежність може бути простежена тоді, коли політики говорять про необхідність «зіставлення» політичних дій з урядами інших держав. Таким чином, ми очікуємо, що перша група обставин перейняття досвіду знайде відображення в регіональній політиці. Імовірність того, що інші умови будуть виконані, однак, невідома. Як сказано вище, ми боїмося, що регіональний «кращий досвід» (наприклад, Силіконова Долина) настільки сильно базується на обставинах, заснованих на структурі й культурі, що перенесення політики із цих регіонів в інші буде досить складним процесом. В основному, регіональний успіх - це результат комплексної взаємодії факторів, які складно відокремити або навіть ідентифікувати. Зрештою, повинна бути яка-небудь порівнянність між донором і приймаючим регіоном в економічній структурі. І, нарешті, ми думаємо, що те, що застосовується до регіонів загалом, навіть більше застосовується для областей «кращого досвіду». Певний «спосіб життя», що існує в цих регіонах, надає їхній політиці унікальні вигоди, які не можуть бути легко перенесені в інші місця. І ми хочемо попередити європейські регіони саме про такі обставини, що базуються на структурі й культурі: вони можуть черпати натхнення із Силіконової долини, але самі стати другою долиною не зможуть.

Ми можемо чітко пояснити бажання такої більшості регіонів країн Європейського Союзу створити наступну Силіконову Долину. На наш погляд, відправна точка для цього наслідувального поведіння може бути знайдена в аналогах економічної й політичної системи. Як стверджувалося вище, політика - це бізнес: немов політики - підприємці беруть участь у конкурентній боротьбі - з голосами людей, як вигідним результатом. Також політичні підприємці шукають «політичні інновації», тобто вдалі політичні зустрічі інтересів груп суспільства з кінцевою метою, що полягає у виграві політичної гри. Таким чином, бізнесмени ведуть справи в товарах, політики в голосах. На цій оцінці Й. Шумпетер проводив свої аналогії. Однак, ми хочемо провести паралель далі й привести доводи на користь існування великої кількості інноваційної діяльності також і в політичній сфері. У цьому ланцюжку міркувань, курс суспільної влади, спрямований на перейняття «кращого досвіду», - це політичний варіант тенденції серед економічних діячів відтворювати нововведення успішних підприємців. Практично, у випадку регіональної політики, це значить наступне: сприятливий клімат створений появою «першовідкривача», викликає поліпшення реакції з боку інших регіонів, які є менш креативними й сміливими. Наслідуючи справжньому «політичному нововведенню», вони сподіваються отримати прибуток - і якийсь час їм це вдається. Але тому що пиріг повинен бути розділений між усе більшою кількістю наслідувачів, шанси отримати прибуток, переймаючи успішну історію, слабшають. На якійсь оцінці з'явиться можливість виробляти більше, ніж того вимагає попит, що завантажить регіони з тими ж видами діяльності й відбудеться витиснення, тим часом, як політики, сподіваючись повернути плин, будуть шукати новий «кращий досвід», щоб його наслідувати.

Європейські держави, застосовуючи сучасні методи при побудові регіональної

політики, проголошують її метою підвищення конкурентних переваг регіонів. Однак, сучасна регіональна політика також застосовує селективні методи, як й «стара». Загальновідомо, що державні структури усе ще фокусують свою увагу на створенні окремих кластерів, замість того, щоб зосередитися на всіх кластерах в економіці. Держава часто поєднує в кластери найбільш конкурентоздатні підприємства. У той же час, альтернативою такої політики є державна допомога низькоінноваційним кластерам (політика «підтримки тих, хто програв»). Іншими словами, «нова економіка» може бути занадто сучасною для регіону, у той час як «старі» сектори економіки не пропонують нових можливостей для розвитку. Чи існує рішення цієї проблеми? Здається, що держави можуть уникнути цієї проблеми синтезуючи сучасні світові тенденції й місцеві традиції при розробці регіональної інноваційної політики.

Необхідно відзначити, що відправною крапкою для альтернативної політики повинна бути побудова ефективної регіональної інфраструктури. При процесі імплементації структурних або культурних особливостей у регіональну політику, уряди європейських країн можуть спробувати визначити спеціалізацію регіону. У такий спосіб і відбувається симбіоз місцевих традицій і світових тенденцій. На нашу думку, такий багатомірний підхід до реалізації регіональної політики створює можливості для економічного зростання в регіоні, модернізації традиційних галузей економіки, використання «старих» знань в «нових» цілях. У процесі створення «комбінованих» кластерів держава відіграє розвиваючу роль, а не регулюючу. Тобто необхідно використовувати новий підхід до формування та реалізації регіональної інноваційної політики країн Європейського Союзу, який би синтезував «кращий досвід» з місцевими традиціями.

Багатомірний підхід до регіональної політики в умовах глобалізації повинен виходити з того, що сама глобалізація – це не формування органічної цілісної системи як такої і не походить на тоталітарну систему. Вона представляє світогосподарський розвиток «взагалі» й європейський зокрема, як розвиток цілого через єдність різноманітного.

Недооблік цієї обставини ставить під питання не тільки розвиток метасистеми світового господарства і її підсистем, але й природи взагалі.

Ми виходимо з того, що в основу регіональної інноваційної політики в Європі повинна бути покладена специфіка регіону, його унікальність як системи, що включає не тільки економічну й інноваційну, але й соціально-культурну складову регіону - його місцеві традиції.

Названі підсистеми повинні функціонувати як елементи цілісного організму. Розбалансованість функціонування якої-небудь із підсистем впливає на стан розвитку регіону в цілому. Взаємодія економічної, інноваційної й соціально-культурної підсистем рівноправно й рівнозначно. На наш погляд, тільки багатомірне сприйняття регіону може сприяти більш ефективній регіональній політиці, у якій соціально-культурні традиції не суперечать глобальним тенденціям розвитку [9, с.698].

Таким чином, можна зробити висновок, що:

1. Багатомірний підхід, що запропоновано, показує, що використання в Європі надсучасних наукомістких кластерів є обмеженим, тому що не

враховує специфіки європейських регіонів і їхніх підсистем.

2. Багатомірний підхід до регіональної політики, в остаточному підсумку, притупляє схильність до дотацій низькоінноваційних кластерів. Облік специфіки регіону й не протиставлення її глобальним тенденціям дозволяє прискорити процеси відновлення конкуренції й налагодити зв'язки регіонів з новими економічними подіями.

Теоретично це важко представити. Але практика регіонального розвитку Європи свідчить про зворотне. Прикладів відродження «старої» економіки через створення нових комбінацій з наявних підсистем безліч. Стратегія нових комбінацій уже здійснюється в сфері виробництва датських меблів, італійської текстильної промисловості та інших, де місцеві традиції стимулюють введення високих технологій. Суперечка щодо нових комбінацій залишається лише академічною. Вона повинна бути дозволеною через регіональне відродження з середини, через використання старих знань у нових умовах.

3. У багатомірному підході до регіональної інноваційної політики не протиставляються, а як ми бачимо, з'єднуються існуючі місцеві традиції й тенденції глобального розвитку.

Фактично, він являє собою розвиток ідеї Йозефа Шумпетера про необхідність різноманітних комбінацій глобально-локальної взаємодії, висловлену їм ще в 1912 р. у роботі «Теорія економічного розвитку» [4].

Багатомірний підхід припускаючи симбіоз місцевих традицій і світових тенденцій дозволяє державі імплементувати структурні й культурні особливості в регіональну політику й визначити ефективність сучасної спеціалізації регіону. Створення нових комбінацій сприяє розвитку регіональної конкуренції. Регіони відновлюють свої традиційні промисли й стимулюють введення високих технологій у планування, виробництво й збут.

Практично у всіх країнах Європейського Союзу можуть бути виявлені приклади її застосування. Вони демонструють допомогу держави при створенні кластерів, що перебувають «по середині» між високими й низькими інноваціями. Ці приклади не ілюструють використання сучасних методів, а скоріше унікальних (таблиця 7.2.1).

У багатомірному підході політика регіонального розвитку одержує нове звучання. Регіональна влада може підтримувати, розвивати й сортувати об'єднання підприємств, у яких глобалізація й місцеві традиції злилися воедино. Така регіональна політика влади повністю відповідає Європейському договору, тієї його частини, де мова йде про необхідність найсуворішого дотримання Європейською Комісією економічної й соціально-культурної розмаїтості у всіх регіонах Європи.

Теорія й практика регіонального розвитку показує, що влада може навести мости між високоінноваційними й низькоінноваційними кластерами не за допомогою запозичених ззовні «поліпшених» методів, а за допомогою «унікальних» методів. При цьому мова йде не про унікальність в буквальному значенні цього слова, а в тому розумінні, що тільки унікальність територій місцевих традицій завжди принесе успіх у проведенні регіональної інноваційної політики.

Таблиця 7.2.1

Приклади європейських держав, що комбінують місцеві традиції зі світовими тенденціями в регіональній інноваційній політиці [10, С. 456]

Європейський регіон (країна)	Місцеві традиції	Світові тенденції	Нові комбінації
Ютланд (Данія)	Виробництво меблів	Стиль	Дизайн меблів
Джура д'Арк (Швейцарія)	Виготовлення годинників	Маркетинг та стиль	Виготовлення годинників «Swatch»
Ємилія-Романія (Італія)	Текстильна промисловість	Високотехнологічні виробництва	Мода «від кутюр»
Манчестер (Велика Британія)	Важка промисловість	Поп-музика та поп-арт	Культурна індустрія
Баден-Вуртенберг (Німеччина)	Машино- і верстатобудування	Цифрові технології	Мультимедійні пристрої
Рур (Німеччина)	Важка промисловість	Туристичні послуги	Туристична індустрія
Північ Па-де-Кале (Франція)	Виробництво одягу	Необхідність комфорту	Доставка одягу поштою
Дунаканяр (Угорщина)	Курорти	Охорона здоров'я	Охорона здоров'я, організація дозвілля
Краків (Польща)	Будівництво, живопис	Необхідність поточного ремонту	Реставраційні послуги

Отже, у європейських країнах сучасною стратегією регіонального інноваційного розвитку ЄС, на нашу думку, є підхід, що інтегрував нові прийоми зі старим умінням. Його головною метою є підвищення конкурентноздатності регіону шляхом синтезу місцевих традицій і сучасних світових тенденцій у регіональній політиці.

Література: 1 Амстердамський договір (на англ. мові). [Електронний ресурс]. – Амстердам. – 1997. – С. 45. – Режим доступу: <http://www.eurotreaties.com/amsterdamtreaty.pdf>. **2** Концепція бюджету ЄС на 2014-2020 гг. - шаг по превращению сообщества в сверхгосударство. [Электронный ресурс]. / Д. Дубровин. – 2011. - Режим доступа: <http://www.itar-tass.com/c188/176712.html>. **3** Европейская региональная политика: источник вдохновения для стран, которые не входят в ЕС? [Электронный ресурс]. / Р. Гулле. – 2009. – С. 4. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_ru.pdf. **4** Й. Шумпетер. Теория экономического развития. – М.: Прогресс. – 1982. – С. 192. **5** Инновационная политика будущего. [Электронный ресурс]. – 2011. – 40 с. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Governments-and-innovation-report-RU/\\$FILE/Governments-and-innovation-report-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Governments-and-innovation-report-RU/$FILE/Governments-and-innovation-report-RU.pdf) **6** Innovation Policy: updating the Union's approach in the context of the Lisbon strategy. / Communication from the Commission to the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. - Brussels. – 2003. – 54 p. **7** Porter M.E. Location, Clusters and Company Strategy. / The Oxford Handbook of Economic Geography. - Oxford: Oxford University Press. - 2000. - 46 p. **8** Castels M. Technopoles of the World: The making of Twenty-First-Century Industrial Complexes./ Castels M., P. Hall. - London: Routledge. - 1994. - 253 p. **9** Кіро О.С. Багатомірний підхід до регіональної кластерної політики в Європі/ Кіро О.С., Барановська М.І. [Електронний ресурс]. – 2007. – С. 697-699. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2007_2/0697.pdf **10** Gert-Jan Hospers. «Best Practices» and the dilemma of regional cluster policy in Europe. / Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie. – 2005. - Vol. 96, No. 4, pp. 452–457.

Розділ 7.3 Регіони, що навчаються: теорія, практика та системи індикаторів

Конкурентоспроможність регіонів на сучасному етапі все сильніше закріплюється в якості базової умови їх сталого функціонування. Формування і розвиток конкурентних переваг сприяє прискореному економічному зростанню, підвищенню добробуту населення, більш ефективному та раціональному використанню ресурсного потенціалу території.

Вивчення проблематики міст та регіонів, що навчаються активізувалося протягом останнього десятиліття. Першими авторами, які заклали фундамент теорії регіонів, що навчаються стали N.Longworth, K. Larsen, K. Morgan, R. Hassink, R. Hudson та деякі інші. У дослідженнях українських авторів, а також фахівців ближнього зарубіжжя питання міст і регіонів, що навчаються, а також суспільства, що навчається, порушувалися такими вченими, як Н. Літвінова, В. Строев, Р. Шерайзіна, М. Згуровський, А. Крупкін, Л. Овсієнко, С. Кірсанов, А. Макаричев, М. Савельєва, В. Дубницький, В. Захарченко, В. Осипов, В. Онопрієнко та іншими.

В останні роки стратегії регіонального розвитку розвинених країн все більше уваги приділяють освіті і навчанню населення як основному чиннику конкурентоспроможності. Виникнення взаємодії «університет - бізнес - держава» - так званої потрійної спіралі - стає ключовим фактором у регіональному розвитку. При цьому в багатьох країнах ЄС, а також ряді інших розвинутих країн світу соціально-економічна значимість освіти розглядається як найважливіший ресурс розвитку регіону ще з 1990-х рр. У цих умовах широке поширення набула концепція регіонів, що навчаються.

Поняття «регіони, що навчаються» відносно нове, але все частіше воно становить основу регіональних стратегій розвитку. На сучасному етапі вивченням концепції регіону, що навчається зайнята велика кількість вітчизняних і зарубіжних дослідників.

Н. Лонгворт, професор Університету Стірлінга, один з ведучих вчених, які займаються проблематикою регіонів, що навчаються, стверджує, що «місто, що навчається - це спільнота, яка має стратегію заохочення створення багатства, особистісного зростання і соціальної єдності через розвиток людського потенціалу всіх його громадян». «Міста та регіони, що навчаються, як нове явище вражають звичний світ міст і регіонів і потенційно є одним з найбільш потужних і найважливіших рухів в наш неспокійний час. Більшість голів міст чули про це, деякі з них роблять активні кроки, щоб пристосуватися до цього руху. Не всі розуміють значення цього нового напрямку, ні його характеру, ні його наслідки, ні дій, які необхідно зробити, щоб впровадити його в життя міста і регіону. Але справа в тому, що міста і регіони, що навчаються, а також суспільства, що навчаються, в даний час широко використовуються у всіх

розвинених країнах, головним чином тому, що місцеві та регіональні адміністрації визнали, що більш процвітаюче майбутнє залежить від розвитку людського і соціального капіталу. І ключ до розвитку укладено у трьох словах - навчання, навчання і ще раз навчання. Це означає необхідність прищепити звичку до навчання серед максимально можливої кількості своїх громадян і дати їм можливість надавати допомогу в створенні їх власних співтовариств як співтовариств знань» [1].

К. Ларсен, старший спеціаліст по питанням освіти Інституту Світового Банку, зазначає, що не існує єдиного визначення міста або регіону, що навчається, але при цьому дана концепція взагалі ґрунтується на теорії про інновації і системи, що їм сприяють. Те, що об'єднує будь-яке визначення - це прагнення до розміщення інновацій та до навчання як до основи розвитку територіальної одиниці. «Всі регіони, що навчаються прагнуть підтримувати економічну активність за допомогою різних комбінацій навчання протягом усього життя, інновацій та креативного використання інформаційних та комунікаційних технологій» [2].

Р.М. Шерайзіна і М.В. Александрова в статті «Регіон, що навчається як фактор розвитку кар'єри людини» визначають регіон, що навчається як «регіон, де створюються умови для постійного поповнення знань, експериментування, вдосконалення якості освіти і суспільного інтелекту, використання можливостей командного управління». Ці автори при визначенні суттєвих характеристик категорії «регіон, що навчається» виходять з теоретичного осмислення поняття «організація, що навчається» у контексті управління регіоном, що самоорганізується. До основних чинників, які забезпечують становлення регіону як такого, що навчається, вони відносять наступні:

- виявлення та усвідомлення відмінних особливостей менеджерів колективів різних організацій регіону, а також характеристик засвоєння ними інформації;
- стимулювання колективного міжгалузевого навчання; заохочення підвищення освітнього цензу менеджера (спеціаліста) та придбання особистої майстерності;
- розвиток концептуальних (стратегічних) компетенцій суб'єктів регіону;
- формування у менеджерів спроможності до системної організації своєї діяльності та вмінь розвивати ці здібності в своїх підлеглих [3].

Але слід зазначити, що визначення даних авторів є не зовсім повноцінним, у зв'язку з тим, що регіон, що навчається у цьому випадку розглядається лише з позиції діючих у ньому організацій, таким чином, дане визначення не включає факторний підхід.

Ємкісне визначення дають Крупкін О.В. та Літвінова Н.П.: «Регіони, що навчаються - це ті регіони та міста, де традиційні цінності збережені, а всім громадянам забезпечений вільний доступ до освіти, міжрегіональної кооперації, наслідком чого стає активізація соціальної та професійної мобільності громадян, створення, підтримка нових мереж та розвиток інноваційного потенціалу економіки» [4]. Ці вчені стали одними з розробників мережевого проекту «Регіон, що навчається» - піонерного для Росії проекту з

розвитку регіонів, що навчаються, - у рамках якого м. Боровичі та Боровицький район Новгородської області здійснювали програму переходу до суспільства знань та регіону, що навчається. Основою цієї програми стало впровадження моделі безперервного навчання.

На думку А.С. Макаричева у регіонах, що навчаються інтелектуальний капітал стає найважливішим чинником, що визначає: принципи взаємодії регіону із зовнішнім світом; роль регіону в системі світових координат; чутливість до новацій, що йдуть ззовні; здатність регіональної адміністративно-управлінської еліти отримувати уроки з позитивного і негативного досвіду інших регіонів; знаходження регіоном власної ніші в інформаційному просторі. Розглядаючи концепцію регіонів, що навчаються, він називає такі їх елементи:

- визнання людського капіталу основою соціально-економічного розвитку;
- наявність інституційної основи для стратегічного планування;
- відкритість інтелектуального середовища;
- розвинений і насичений регіональний дискурс;
- інтеграційний потенціал регіональної еліти (готовність до мережевої взаємодії) [5].

Л.В. Овсієнко визначає поняття «регіон, що навчається» як «співтовариство, яке формує стратегію процвітання і соціальної єдності через розвиток людського потенціалу всіх громадян». Тому перше, з чого необхідно починати, створюючи модель «регіону, що навчається», - це публічне роз'яснення місії і цілей політики «освіти для всіх». Другою найважливішою умовою є формування конкурентоспроможного, наукомісткого індустріального потенціалу регіону та розвиток здатності спільноти змінюватися під впливом інновацій.

Головною передумовою реалізації зазначених підходів є самоідентифікація мешканців регіону в якості громадян держави, які прагнуть до соціальної єдності і довіряють один одному. Інакше кажучи, модель розвитку повинна бути зрозумілою і прийматися більшістю.

Л.В. Овсієнко виносить на перше місце ці не цілком освітні завдання, бо забезпечити загальний рух не вдасться, якщо не домогтися ясності цілей. Чи можливо це зробити? Відповідь оптимістична, тому що «навчання дорослих» стало сьогодні нагальною потребою людей і на роботі, і вдома, і в суспільстві. Навряд чи знайдеться професіонал, який вважає, що йому нічому вчитися. Стали реальністю «університети третього віку», які грають роль соціальних адаптерів для пенсіонерів, допомагаючи їм не тільки оновлювати свої знання, але і знаходити нові види занять, знімати психологічний стрес «непотрібності», громадської ізоляції.

Особливі умови мають бути запропоновані для так званих «закритих» груп людей, які в силу ряду причин не стали частиною освітньої спільноти. До таких умовно «нових» груп учнів відносяться трудові мігранти, інваліди, молодь з низьким соціальним капіталом, демобілізовані військовослужбовці, жінки, які втратили кваліфікацію в період декретних відпусток [6].

Таким чином, основні підходи до визначення поняття «регіон, що навчається» відображені у таблиці 7.3.1.

Таблиця 7.3.1

Підходи до визначення поняття «регіон, що навчається»

Автори	Визначення
Н. Лонгворт	«Місто (регіон), що навчається - це суспільство, яке має стратегію заохочення створення багатства, особистісного зростання і соціальної єдності через розвиток людського потенціалу всіх його громадян»
К. Ларсен	«Регіонами, що навчаються є такі, в яких розвиток людського та соціального потенціалу посідає перше місце... Регіонам, що навчаються властиве прагнення до розміщення інновацій та до навчання як до основи розвитку територіальної одиниці. Всі регіони, що навчаються прагнуть підтримувати економічну активність за допомогою різних комбінацій навчання протягом усього життя, інновацій та креативного використання інформаційних та комунікаційних технологій»
Р.М. Шерайзіна, М.В. Александрова	«Регіон, що навчається – це регіон, де створюються умови для постійного поповнення знань, експериментування, вдосконалення якості освіти і суспільного інтелекту, використання можливостей командного управління».
О.В. Крупкін, Н.П. Літвінова	«Регіони, що навчаються - це ті регіони та міста, де традиційні цінності збережені, а всім громадянам забезпечений вільний доступ до освіти, міжрегіональної кооперації, наслідком чого стає активізація соціальної та професійної мобільності громадян, створення, підтримка нових мереж та розвиток інноваційного потенціалу економіки».
А.С. Макаричев	«У регіонах, що навчаються інтелектуальний капітал стає найважливішим чинником, що визначає: принципи взаємодії регіону із зовнішнім світом; роль регіону в системі світових координат; чутливість новацій, що йдуть ззовні; здатність регіональної адміністративно-управлінської еліти витягувати уроки з позитивного і негативного досвіду інших регіонів; знаходження регіоном власної ніші в інформаційному просторі».
Л.В. Овсієнко	«Регіон, що навчається – це співтовариство, яке формує стратегію процвітання і соціальної єдності через розвиток людського потенціалу всіх громадян»

Отже, проаналізувавши різні підходи до визначення поняття «регіон, що навчається», можна сказати, що регіоном, що навчається є територіальна одиниця, яка у своєму функціонуванні має чітку направленість на інновації, навчання та розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, а також на збереження традиційних культурних цінностей, що у результаті призводить до високого рівня людського та соціального капіталу, суспільної єдності та сталого економічного розвитку.

Вирішальним чинником у функціонуванні регіонів, що навчаються є успішність розвитку економіки знань.

Під «економікою знань» розуміють такий тип економіки, в якому знання відіграють вирішальну роль, а їх виробництво стає джерелом економічного зростання та конкурентоспроможності [7].

Так, американський соціолог Д. Белл в 1973 р. опублікував монографію, де представив концепцію постіндустріального суспільства, яка в якості головних структурних елементів виділяє інформацію і знання. На його думку, постіндустріальне суспільство характеризується не трудовою теорією вартості,

а теорією вартості, заснованої на знанні. Фактором інновації стає систематизація знання. Особливість останнього полягає в тому, що, навіть будучи проданим, воно залишається також і у свого виробника. У своїй монографії Д. Белл аналізує великий масив статистичної інформації та показує зміни, що відбуваються в суспільному житті.

Поряд з поняттям «економіка знань» знаходиться поняття «інноваційна економіка».

А.І. Попов визначає інноваційну економіку як економіку суспільства, засновану на знаннях, інноваціях, доброзичливому сприйнятті нових ідей, машин, систем та технологій, готовності їх практичної реалізації в різних сферах людської діяльності. Інноваційна економіка виділяє особливу роль знань і інновацій, перш за все знань наукових. Постійне і безперервне створення і реалізація інновацій (наукомістких нововведень), розвиток інноваційної діяльності - головного чинника успіху в конкурентній боротьбі і прискореного соціально-економічного розвитку країни - є основною функцією інноваційної економіки [8].

Дуже часто термін «економіка знань» використовують як синонім інноваційної економіки. Однак вказується, що економіка знань - вищий етап розвитку інноваційної економіки та постіндустріальної економіки і вона є базою, фундаментом суспільства знань або інформаційного суспільства.

Поняттю «суспільство знань» або «суспільство, засноване на знаннях» у документах Всесвітнього наукового форуму, організованого ЮНЕСКО та Міжнародною радою з науки в листопаді 2003 р. в Будапешті, дається таке визначення: «Це інноваційне суспільство, яке базується на концепції безперервного навчання протягом усього життя. ... Знання використовуються як для надання можливостей і збагачення індивідуальних осіб в культурному і в матеріальному плані, так і для будівництва сталого суспільства» [9].

Дуже тісно із поняттям «суспільство знань» взаємодіє поняття «інформаційне суспільство».

Інформаційне суспільство - історична фаза можливого еволюційного розвитку цивілізації, в якій інформація і знання множаться в єдиному інформаційному просторі. Головними продуктами виробництва інформаційного суспільства стають інформація і знання. Відмінними рисами даного суспільства є:

- збільшення ролі інформації, знань та інформаційних технологій в житті суспільства;
- зростання числа людей, зайнятих інформаційними технологіями, комунікаціями та виробництвом інформаційних продуктів і послуг, зростання їх частки у валовому внутрішньому продукті;
- наростаюча інформатизація суспільства з використанням телефонії, радіо, телебачення, мережі Інтернет, а також традиційних та електронних ЗМІ;
- створення глобального інформаційного простору, що забезпечує: а) ефективну інформаційну взаємодію людей; б) їх доступ до світових інформаційних ресурсів; в) задоволення їх потреб в інформаційних продуктах і послугах;
- розвиток електронної демократії, інформаційної економіки,

електронної держави, електронного уряду, цифрових ринків, електронних соціальних і господарюючих мереж [10].

Таким чином, бачимо, що розглянуті вище поняття знаходяться у тісному взаємозв'язку та є нерозривно зв'язаними. Розвиток теорії суспільства знань дав поштовх для вивчення концепції міст та регіонів, що навчаються. У свою чергу міста і регіони, що навчаються є основою при побудові економіки, заснованої на знаннях, досягти якої в даний час прагнуть усі розвинені країни світу.

Як вже вказувалося, в основі регіону, що навчається лежить розвиток людського потенціалу громадян, що вимагає приділити особливе значення наступному. Вкрай важливо починати створювати модель «регіону, що навчається» з публічного роз'яснення місії і цілей політики «освіти для всіх», тобто необхідне вироблення підтриманого владою і громадянами прагнення зробити навчання і поширення знань головним фактором розвитку. Головною передумовою реалізації цього є самоідентифікація мешканців регіону в якості його громадян, які прагнуть до соціальної єдності і довіряють один одному. Інакше кажучи, модель розвитку повинна розумітися і прийматися більшістю [6].

Не викликає сумніву, що єдність суспільства не може бути досягнута, якщо більшість її громадян не мають спільних цінностей та прагнень, якщо населення не згідно зі змінами, які відбуваються в країні, немає зустрічної громадянської підтримки проведених владою реформ, якщо в суспільстві не складається соціальна солідарність і широке соціальне партнерство для вирішення значущих проблем розвитку країни.

Ідея суспільства знань сприяє просуванню в цьому напрямку. ХХІ в. стає свідком двох видів розвитку, трансформації або змін. Перший вид - це науковий, технологічний і фізичний розвиток. Другий - соціальні, культурні і духовні зміни. А. Авні звернув увагу на колізії, пов'язані з двома видами розвитку. Темпи цих двох трансформацій нерівні, вони розвиваються з різною швидкістю. Майже завжди технологічний розвиток передує соціальним змінам. Ця розбіжність між двома типами руху створює якусь прірву, яка все більше збільшується з часом і викликає біль, розчарування і гнів. Безперервна освіта як один із напрямів у регіоні, що навчається є одним з найбільш ефективних і загальнодоступних інструментів, що дозволяють навчити людей тому, як навести мости через цю прірву і як підготуватися до вирішення майбутніх проблем [11].

В даний час розроблено значну кількість різних систем індикаторів та індексів, які використовуються для проведення порівняльного аналізу розвитку різних країн світу в напрямку інформаційного суспільства, суспільства знань, регіонів, що навчаються, економіки знань, впровадження технологій електронного уряду, використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і т.п.

Індикатор технологічної оснащеності покликаний вимірювати і оцінювати стан розвитку ІКТ в різних країнах. Ця система розроблена американськими дослідниками Ф. Родрігесом і Е.Дж. Вільсоном з університету штату Меріленд. Індикатор технологічної оснащеності інтегрує п'ять найпоширеніших показників технологічної продукції, які охоплюють традиційно використовувані і найбільш необхідні сьогодні суспільству технологічні засоби:

персональні комп'ютери, мобільні телефони, Інтернет, факси і телевізори. За допомогою спеціальних статистичних методів виділяється загальне джерело варіації, яке присутнє у кожному з цих п'яти приватних показників (змінних).

Індикатор прозорості комунікацій розроблений фахівцями Національного наукового фонду США (National Science Foundation - NSF) і призначений для оцінки ступеня використання ІКТ в процесах взаємодії усіх категорій населення, бізнесу, підприємців і влади як між собою, так і в межах кожної з окремих категорій. Дана система індикаторів може бути використана і для оцінки ступеня просування тієї чи іншої держави в напрямку переходу до електронного уряду, тому іноді цей показник називається Індикатором прозорості управління [12].

Індикатор стану інформаційного суспільства (Індекс ІС) вимірює національні інформаційні можливості і інформаційний капітал. Основне завдання Індексу ІС полягає в тому, щоб допомогти країнам в оцінці свого становища по відношенню до інших країн і сприяти їх просуванню до перспективних ринків. Цей індекс запропонований і використовується видавництвом World Times та компанією IDC, яка традиційно займається аналізом розвитку ІКТ в різних країнах і галузях економіки [13].

У структурі Індексу в загальній складності враховуються 23 змінні, які в свою чергу розділені на чотири групи [14]. Групи і змінні індексу ІС представлені в таблиці 7.3.2.

Відмінною особливістю кількісних оцінок величини Індексу ІС проведених у 2001 р. для визначення рейтингу країн світу є особлива увага до діяльності, пов'язаної з Інтернетом, причому, як в її самостійному аспекті, так і у вигляді складової частини триваючої інформаційної революції. Для цього перед здійсненням розрахунків було проведено дослідження структури світового інформаційного трафіку, яке показало, що на частку 55 країн із загального числа поданих до аналізу 150 країн припадає близько 98% трафіку. Тому індекс ІС розраховувався тільки для цих країн, які, в свою чергу, були розділені на чотири умовні групи за величиною Індексу ІС.

Слід зазначити, що в 2002 - 2003 рр. методика підрахунку величини індексу була змінена. В даний час індекс складається з тих же чотирьох груп індикаторів: комп'ютерна та інформаційна інфраструктури, розвиток Інтернету та соціальна інфраструктура. Основна зміна, яка відрізняє представлення результатів індексування, складається, по-перше, у зміні формату цифрового представлення самого індексу - наприклад, в 2001 р. це були значення від 0,955 до 6,496, а в 2003 р. - від 182 до 1013. Саме значення індексу є сумою чотирьох підіндексів (або груп індикаторів, що позначаються в підсумкових таблицях - Computer, Telecom, Internet, Social). По-друге, розробники індексу перестали відносити країни до однієї з чотирьох груп щодо розвитку інформаційного суспільства, мабуть, розуміючи всю умовність такого ранжирування.

Інформація про результати індексування публікується з позначенням значень груп індикаторів (підіндексів), що дозволяє при необхідності будувати рейтинги країн за однією зі складових, наприклад, за ступенем комп'ютеризації або розвитком інтернет-інфраструктури та відповідних сервісів.

Таблиця 7.3.2

Групи і змінні, що використовуються при розрахунку індексу інформаційного суспільства

Групи	Змінні
1 Комп'ютерна інфраструктура	1. Кількість персональних комп'ютерів (ПК) на душу населення 2. Число домашніх ПК, віднесених до кількості сімей 3. Число ПК в державних і комерційних організаціях, віднесене до загальної кількості несільськогосподарських працівників 4. Число ПК в середніх і вищих навчальних закладах, віднесене до кількості студентів 5. Відсоток домашніх ПК, підключених до мереж 6. Частка витрат на програмне забезпечення по відношенню до витрат на комп'ютерне обладнання
2 Інформаційна інфраструктура	7. Кількість абонентів кабельного телебачення на душу населення 8. Кількість мобільних (стільникових) телефонів на душу населення 9. Вартість телефонного виклику 10. Кількість факсів на душу населення 11. Кількість радіоприймачів на душу населення 12. Кількість помилок в телефонних лініях 13. Кількість телефонних ліній на одну сім'ю 14. Кількість телевізорів на душу населення
3 Інтернет-інфраструктура	15. Кількість бізнес-користувачів Інтернету, віднесене до загальної кількості несільськогосподарських працівників 16. Кількість домашніх користувачів Інтернету, віднесене до кількості сімей 17. Кількість користувачів Інтернету, віднесене до кількості студентів 18. Частка витрат на електронну комерцію, віднесена до загальної кількості користувачів Інтернету
4 Соціальна інфраструктура	19. Оцінка рівня розвитку громадянських свобод 20. Кількість газет на душу населення 21. Свобода друку 22. Кількість людей, які мають середню освіту 23. Кількість людей, які мають вищу освіту

Індекс інформаційної нерівності розроблений в рамках діяльності Робочої групи по можливостях цифрових технологій (DOT Force), створеної з метою реалізації положень Окинавської хартії, прийнятої на зустрічі глав держав «Групи восьми» в 2000 р.

У 2001 р. в Кейптауні на пленарній зустрічі членів DOT Force була представлена система індикаторів, що дозволяють класифікувати всі країни світу з позиції інформаційної нерівності, вона отримала назву DOT Force Index. При розробці даного індексу були використані результати великої кількості міжнародних та національних досліджень в області готовності до інформаційного суспільства. Експерти Робочої групи запропонували шістнадцять критеріїв, що дозволяють в сукупності охарактеризувати стан будь-якої з країн світу з позиції інформаційної нерівності на різних етапах розвитку конкретної країни.

Одинадцять критеріїв з цієї групи описують стан країни в контексті її економічного розвитку, інформатизації і комунікації, три критерії відбивають

соціальний розвиток (рівень грамотності, витрати на охорону здоров'я та освіти) і два критерії характеризують ступінь інтернаціоналізації національної економіки (прямі іноземні інвестиції та баланс між експортом і імпортом).

В результаті проведених досліджень було встановлено, що між рівнем економічного розвитку країни та її станом з позиції цифрового розшарування існує однозначний зв'язок. Цей висновок дозволив експертам Робочої групи для визначення рівнів розвитку використовувати розроблену Світовим Банком класифікацію країн за рівнем їх питомого доходу, який оцінюється річним доходом на людину в рік - країни з низьким доходом, нижчим за середній, вище середнього і країни з високим доходом. Різниця між нижньою та верхньою групою складає більше 4 тис. дол. (в першу групу потрапляють країни з доходом нижче 470 дол., а у вищу групу - більш 4650 дол.) [12].

Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index) – це комплексна оцінка на основі різних індексів в міжкраїнній порівняльній перспективі, представлена у Всесвітньому звіті про інформаційні технології (The Global Information Technology Report), який є результатом спільної роботи Всесвітнього економічного форуму (The World Economic Forum, WEF) та Європейського інституту ділового адміністрування (INSEAD) в рамках проекту Глобальна мережа конкурентоспроможності (в літературі - також рейтинг глобальної конкурентоспроможності або індекс глобальної конкурентоспроможності) (Global Competitiveness Network) за фінансової підтримки компанії Cisco Systems, світового лідера на ринку мережевого обладнання. Вперше опублікований в 2001 р., вже більш ніж десять років звіт акцентує увагу міжнародної громадськості на важливості ІКТ для національної конкурентоспроможності та стратегій розвитку та надає інструменти для моніторингу національного прогресу, а також приклади кращих практик і політик в області розвитку ІКТ [15].

Звіт 2008-2009 рр. [16] присвячений розвитку мобільного доступу та мобільних сервісів і складається з чотирьох тематичних частин. У першій частині аналізуються основні тенденції в області розвитку ІКТ, а також наводяться цікаві есе і факти. Друга частина містить інформацію про кращі практики та політики мережевої готовності окремих країн. У третій частині можна знайти деталізований звіт про всі 134 країни, включених у звіт. У четвертій частині представлені зведені таблиці по кожній з 68 змінних, складових індексу NRI, з проставленими рангами для кожної країни й інша технічна інформація.

Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index, NRI) був розроблений INSEAD у 2002 р. як частина спільного з WEF дослідницького проекту, і є основним інструментом для вимірювання здатності країн використовувати переваги ІКТ для підвищення своєї конкурентоспроможності. В основі NRI лежать три принципи:

1. Середина, інфраструктура, довкілля (Environment) - є важливим чинником мережевої готовності. Держава і інші учасники процесу повинні докладати зусиль для створення сприятливих ринкових, правових та інфраструктурних умов.

2. У процесі повинні брати участь всі зацікавлені сторони (Stakeholders).

Ефективний розвиток можливий тільки при спільних зусиллях держави, бізнесу та громадянського суспільства.

3. ІКТ-готовність сприяє застосуванню ІКТ. Суспільство, зацікавлені діючи особи якого краще підготовлені і володіють більшим інтересом до розвитку ІКТ, ймовірно, буде використовувати ІКТ більш ефективно й інтенсивно.

Гарвардська методика оцінки готовності до мережевого світу. У багатьох країнах світу здійснюється моніторинг готовності до інформаційного суспільства (або «електронного розвитку» - e-readiness assessment). Проекти здійснення такого моніторингу, як правило, проводяться за підтримки міжнародних програм, зокрема, програми Світового банку «Інформація для розвитку» (InfoDev). У проектах моніторингу підтримується використання міжнародно визнаних методик, які можуть забезпечити одержання порівнянних результатів. Однією з таких методик є розробка, запропонована Центром міжнародного розвитку Гарвардського університету «Готовність до мережевого світу: Путівник для країн, що розвиваються» (Readiness for the Networked World). Згідно з цією методикою виділяються 19 параметрів (індикаторів), які згруповані у п'ять блоків (областей оцінки), що підлягають оцінці: інформаційна інфраструктура, навчання з використанням ІКТ, мережева економіка, мережеве суспільство, державна політика інформатизації. По кожній категорії індикаторів були сформульовані критерії для визначення чотирьох ступенів готовності.

Загальний підхід Гарвардської методики можна сформулювати наступним чином:

- виділяються галузі оцінки - в базовій методиці їх п'ять, але для конкретної країни є можливість відкоригувати перелік областей оцінки;
- для кожної виділеної області визначаються декілька параметрів, за якими буде здійснюватися оцінка;
- для кожного параметра підбираються кількісні та якісні індикатори (від 1 до 7), у відповідності зі значеннями яких оцінюється готовність по даному параметру;
- для кожного параметра потім будується чотирибальна шкала, яка дозволяє визначити рівень готовності країни до інформаційного суспільства по даному параметру (наприклад, по рівню розвитку електронного бізнесу) [12,17].

Система індикаторів K4D (Knowledge for Development) для вимірювання економіки знань. Один з найбільш комплексних і конструктивних підходів до вимірювання економіки, заснованої на знаннях, є запропонований у 2004 р. Світовим банком в рамках програми «Знання для розвитку» (Knowledge for Development - K4D). Методика (The Knowledge Assessment Methodology - KAM) оцінює готовність тієї чи іншої країни до переходу на модель розвитку, засновану на знаннях, й складається з оцінювання 148 показників, які оцінюють стан такого переходу.

Серед декількох індексів KAM найбільш часто зустрічається індекс економіки знань (KEI) – головний, ємкісний показник загального рівня готовності країни або регіону для переходу до економіки знань. KEI представляє собою результат вираховування 12 показників, які відповідають

чотирьом стовпам економіки знань (таблиця 7.3.3). KEI будується як середнє арифметичне нормованих значень цих показників, від 0 до 10. Оцінка KEI ближче до 10 означає гарний розвиток чотирьох стовпів економіки знань, в порівнянні з іншими країнами, в той час як оцінка близька до 0 вказує на відносно слабкий розвиток [18].

Таблиця 7.3.3

Чотири основні напрямки у формуванні економіки знань

Індикатори	Основні показники
1 Економічний та інституціональний режим	<ul style="list-style-type: none"> – рівень тарифних та нетарифних бар'єрів – якість регулювання економіки – ступінь виконання законів
2 Освіта та людський потенціал	<ul style="list-style-type: none"> – рівень грамотності дорослого населення – рівень середньої освіти – рівень вищої освіти
3 Інноваційна система	<ul style="list-style-type: none"> – кількість дослідників у сфері НДДКР на 1 млн. жителів – кількість оформлених та прийнятих заявок на патенти на 1 млн. жителів – число і тираж наукових журналів – кількість публікацій у наукових та технічних журналах на 1 млн. жителів
4 Інформаційно-комунікаційні технології	<ul style="list-style-type: none"> – телефонна щільність на 1 тис. жителів (стаціонарні та мобільні телефони) – кількість комп'ютерів на 1 тис. жителів – кількість користувачів Інтернету на 1 тис. жителів

Економічний та інституційний режим. Цей напрямок описує умови, в яких розвиваються економіка і суспільство в цілому. Даний напрямок розглядає «правила гри» - формальні і неформальні. Для економіки, заснованої на знаннях, головне питання - це наскільки економічне і правове середовище сприяють створенню, розподілу і застосуванню знання в його різних проявах. Зокрема, наскільки просто можна отримати фінансування для інноваційного проекту, наскільки заохочуються освіта та підвищення кваліфікації, наскільки дотримуються права на інтелектуальну власність і т.д. У рамках цього напрямку використовуються показники рівня тарифних і нетарифних бар'єрів, якість регулювання економіки (ґрунтується на оцінці таких явищ, як контроль цін і регулювання банківської діяльності, а також регулювання зовнішньої торгівлі і розвитку бізнесу), ступінь виконання законів (ґрунтується на оцінці кримінальної обстановки і тощо) і деякі інші.

Освіта. Економіка, заснована на знаннях, вимагає гнучкої освітньої системи, а також освіти, що здійснюється протягом усього трудового життя працівників. Система безперервної освіти передбачає як формальні, так і неформальні види цього навчання, а також конкурентне середовище освітніх установ. Для оцінки освіти використовуються показники грамотності дорослого населення, а також ставлення зареєстрованих школярів і студентів по відношенню до кількості осіб відповідного віку, а також ряд інших.

Інформаційні технології та комунікації оцінюються виходячи з кількості

користувачів Інтернету, телефонів, персональних комп'ютерів у населення, а також за допомогою інших подібних показників.

Інноваційна система. Показники даного індикатора відображають успішність зв'язків бізнесу з університетами, з бібліотеками, дослідницькими центрами, лабораторіями, інноваційними центрами, різними професійними об'єднаннями. Інновації вимірюються на основі кількості наукових працівників, зайнятих у сфері НДДКР, кількості зареєстрованих патентів, кількості опублікованих статей в науково-технічних журналах, а також за допомогою інших показників.

У методиці КАМ враховуються і загальні економічні та соціальні індикатори, що включають показники щорічного зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) і значення Індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) країни.

Методологія оцінки знань КАМ пропонує також розрахунок Індексу знань (The Knowledge Index - KI). Якщо Індекс економіки знань - це середнє значення із чотирьох індексів - індексу економічного та інституційного режиму, індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій, то Індекс знань - це середня величина трьох з них - індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій (рисунок 7.3.1). Ці індекси підраховуються для кожної країни, групи країн і всього світу в цілому. Методологія дозволяє порівнювати окремі показники різних країн, а також середні показники, що характеризують групу країн. Порівняння можна проводити як за окремими показниками, так і за зведеними індикаторами.

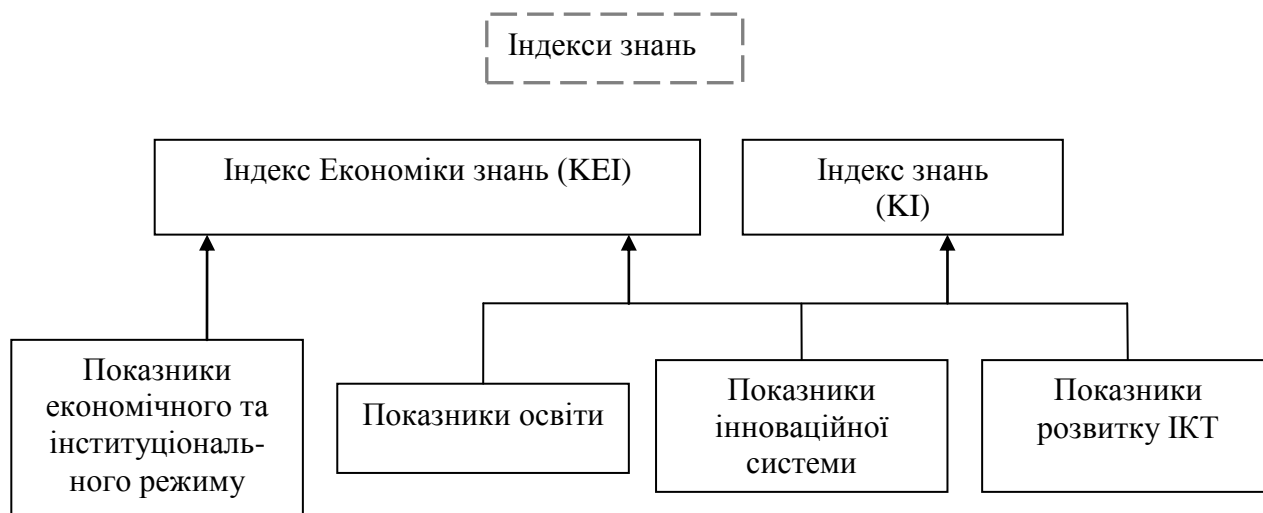


Рисунок 7.3.1 Структура індексів знань KEI та KI за методикою Knowledge Assessment Methodology

Крім розглянутих індикаторів та індексів існує цілий ряд показників, що розробляються різними міжнародними інститутами (ЮНЕСКО, ОЕСР, Європейським союзом та ін.) в рамках програм статистичних досліджень в галузі освіти, культури, комунікації. Як правило, ці системи індикаторів розробляються під конкретні цілі тих чи інших проектів. При цьому виникає проблема координації взаємодії різних інститутів, порівнянності системи

індикаторів і одержуваних на їх основі даних. Наприклад, Інститут статистики ЮНЕСКО співпрацює з Євростатом і відповідними структурами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) при плануванні, організації та проведенні статистичних програм в галузі освіти. Метою таких програм є надання тим країнам, які є членами ЮНЕСКО, Євросоюзу і ОЕСР, показників, необхідних для формування освітньої політики. Дані збираються та обробляються однією з міжнародних організацій, і потім організації обмінюються остаточними сукупностями даних, щоб бути впевненими, що проведення подальшого аналізу та поширення результатів кожною організацією ґрунтується на такій же самій статистиці.

Слід зазначити, що міжнародні організації, які забезпечують формування індексів, такі як Міжнародний союз електрозв'язку, Інститут статистики ЮНЕСКО, Євростат, Інститут Світового банку, ОЕСР та інші, є, в основному, вторинними збирачами даних, отримуючи їх від держав-членів і партнерських дослідницьких і статистичних агентств. Збір даних здійснюється шляхом розсилки опитувальних листів в профільні міністерства, національні статистичні бюро, неурядові організації та інші структури, наприклад, операторам зв'язку. Інформація збирається через офіційні канали статистичного обліку та/або методами вибіркового обстеження. Після цього міжнародна організація звертається до представника даної країни з проханням консолідувати отримані відповіді, щоб вивести узагальнені цифри для даної країни. Якщо в країні немає організації, готової виконати таке узагальнення, консолідація даних виконується міжнародними організаціями.

Інститут статистики ЮНЕСКО позначає важливість врахування певних методологічних парадигм, які повинні бути включені в процес виміру:

- концептуальна чіткість параметра, який підлягає вимірюванню;
- точні визначення значущих термінів, які можуть застосовуватися на практиці;
- точно визначені системи класифікації;
- чітка деталізація контрольної групи населення, яка піддається оцінці;
- підготовка належних джерел, методів вимірювання і опитувальних листів для збору даних та їх обробки.

Міжнародні статистичні агентства стикаються також і з іншими проблемами, що стосуються збору порівнянних даних для проведення порівнянь між різними країнами, зокрема, з такими проблемами як:

- відсутність повних даних за окремими статтями опитувального листа в межах однієї країни для даного моменту часу;
- неповні дані по тимчасових параметрах (країни, що відповідають на одні пункти, пов'язані з часом, і не відповідають на інші);
- суперечливість даних з однієї країни або в межах опитувального листа, або за тимчасовими параметрами щодо однієї і тієї ж статті - наприклад, нехарактерні коливання в значеннях для однієї і тієї ж статті, але для різних періодів часу;
- нездатність деяких країн надати деякі дані, у зв'язку з тим, що не всі статистичні бюро володіють необхідними ресурсами для збору даних по ІКТ;

- не сумісність з міжнародними стандартами і класифікаторами, що призводить до отримання непорівнянних даних при порівнянні різних країн;
- неякісні або неповні метадані;
- зайва довіра внутрішнім даним, отриманим з адміністративних джерел, і відсутність інших даних, за допомогою яких можна перевірити інформацію;
- великі періоди очікування, поки дані будуть оброблені і стануть доступні [17].

Ще одна проблема пов'язана з труднощами отримання достовірних даних, які комерційні організації не зацікавлені надавати в зв'язку з тим, що ці дані можуть бути використані конкурентами. Це відноситься до поняття «трафік Інтернету». Труднощі виникають також і з визначенням порівнянних методів вимірювання трафіку і проблемами подвійного підрахунку обсягів інформації переданої транзитом через вузли провайдерів. І досі не існує концептуальної згоди про те, який трафік слід вимірювати, в яких точках і яким чином.

Слід враховувати, що різні національні системи статистики можуть використовувати різні концепції та методологічні підходи при зборі даних і їх аналізі. Навіть визначення показників можуть істотно відрізнятися в різних країнах. Наприклад, визначення «користувач Інтернету» може змінюватися в залежності від країни, де проводиться дослідження. Основною причиною відмінностей є різний поріг віднесення людини до категорії «користувач» - зазвичай це робиться за частотою використання. У країнах з низьким розвитком інтернет-технологій до користувачів зазвичай відносять всіх, хто хоч раз виходив у Мережу, а там, де ці технології вже досить міцно увійшли в повсякденне життя, користувачем вважається той, хто регулярно (не рідше одного разу на місяць) використовує Мережу [19].

Таким чином, будь-яка з розглянутих методик так чи інакше передбачає наявність одних й самих показників, при цьому у кожній виділяються й специфічні показники та індекси. Тобто економіку знань (якщо розглядати країну у цілому) чи регіон, що навчається характеризують певні спільні напрямки, але при цьому кожен окремих суб'єкт формує свою власну концепцію розвитку, використовуючи загальні тенденції та принципи побудови суспільства знань. Але так чи інакше інноваційна спрямованість економіки, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та формування високого рівня людського капіталу відрізняють будь-яке суспільство, яке представляє з себе суспільство знань.

Про це свідчать й розглянуті далі приклади, у яких будь-який регіон, що навчається, будував власну модель розвитку.

У Японії багато років доктрина суспільства, що навчається розвивається як офіційна державна. Як приклад, місто Какегава став першим містом в Японії, який оголосив себе «містом навчання протягом усього життя». Какегава - маленьке місто в 200 км від Токіо, що прагне залучати своїх громадян в освітню та культурну діяльність. Місто також прагне бути більш цікавим місцем для комерційної діяльності, щоб молоді люди не їхали в Токіо. Навчання протягом усього життя інтерпретується тут як культивування нових відносин, спроба зробити життя людини менш зосередженим на роботі. Громадяни Какегани все

більш і більш відчують навчання як культуру, як ставлення до життя і як процес участі в справах суспільства [2].

У Німеччині рух створення регіонів, що навчаються став розвиватися на початку 2000-х рр. У 2001 р. налічувалося всього 3 таких регіони, в 2002 р. - 54 міста або муніципалітету, в даний час їх більше 70.

Німецьке місто Єна являє собою приклад вражаючого економічного і культурного перетворення. До 1989 р. і возз'єднання Німеччини в економіці Єни домінувало виробництво оптики Карл Цайсс. У комплексі Цайсс було зайнято 23 тис. місцевих жителів із загальної кількості 68 тис. На сьогодні цей показник знизився до 4,5 тис. чол. В даний час нова стратегія розвитку просуває Єну як область високих технологій, де влаштувалися приблизно 200 компаній. Такі глибокі економічні та культурні зміни відбулися дуже швидко. Всього за шість років Університет ім. Ф. Шиллера замінив 85% персоналу. Значні перетворення відбулися в системі початкової та середньої освіти. Всі вчителі та викладачі в Тюрінгії - близько 32 тис. - пройшли переатестацію [20].

Міста, що навчаються є національною програмою Великобританії. В одних містах, наприклад, головна мета полягає в тому, щоб розвинути нові мережі технологій, в той час як в інших, головна мета полягає в тому, щоб зв'язати освітні установи з робочими місцями, в третіх містах акцент робиться на розвитку культурної ідентичності або рішенні екологічних проблем. Мережа навчання м. Уоррінгтон включає більше 1000 добровольчих організацій і груп, які забезпечують широкий спектр освітніх послуг і часто фокусують свої зусилля на потребах специфічної групи населення - людей похилого віку, дітей і їхніх родин, інвалідів. Групи очолюють добровольці, групи можуть бути представлені гуртками самовдосконалення або асоціаціями батьків. Деякі організації пропонують населенню курси, але діє і чимало добровольчих організацій, які забезпечують реалізацію програм навчання для своїх членів або персоналу окремих фірм.

В Австралії діє Асоціація міст, що навчаються, які розробляють і реалізують оригінальні концепції соціально-економічного розвитку на основі ідеї освіти впродовж усього життя [4,20].

Французький приклад регіону, що навчається - м. Пуатьє. Цей переважно сільський район взяв курс на розвиток шляхом комунікаційних і мультимедійних технологій і висококваліфікованої робочої сили. Технопарк «Futuroscope», об'єднавши наукові дослідження, освіти і дозвілля, став ядром стратегії Пуатьє. Важливо відзначити, що велика частина розробок фінансується за рахунок державних коштів. До теперішнього часу в парку залучено 70 фірм і створено 1,5 тис. робочих місць і 12 тис. робочих місць залучено побічно в регіоні в цілому. Це - також головний туристичний об'єкт, який приваблює відвідувачів з усього світу.

Андалусія, регіон Іспанії, пропонує інший вид розвитку. Близькість до Африки, помірний клімат, стародавні морські порти, розвинуте сільське господарство і багата культурна спадщина, це змішання культурних і природних пам'яток не зробили її однією з найбагатших областей Іспанії. Зараз регіон свідомо працює над диверсифікацією своєї діяльності. Недавні інвестиції

в комунікації, технології та наукові дослідження в кооперації з відомими університетами міст Севілья, Малага, Кадіс, Кордобі і Гранада повинні сприяти залученню нових компаній і підприємств. Регіональне співробітництво мережі серед міст стало важливими інструментами у створенні регіону, що навчається [20].

Регіон Ересунн, який виник на кордоні між Данією і Швецією після зведення мосту через морську протоку, - це приклад раціонального використання регіонального потенціалу з метою формування суспільства знання відповідно цілям, проголошеними в Лісабонській стратегії ЄС [21]. Регіон Ересунн перетворився в європейський варіант американської Силіконової долини, адже на його території розташовано чотирнадцять вузів і університетів (включаючи данський університет в м. Роскільде і шведський Лундський університет), в яких зосереджено 10 тис. дослідників. За ступенем концентрації біотехнологічних досліджень і біотехнологічних компаній Ересунн займає третє місце в Європі [22].

Таким чином, розглянувши теоретичні підходи до виявлення характеристик і основних складових регіонів, що навчаються, проаналізувавши структуру розглянутих вище методик оцінювання готовності переходу до суспільства знань, а також практику їх побудови, зробимо висновки.

Регіон, що навчається – це територіальна одиниця, яка у своєму функціонуванні має чітку направленість на інновації, навчання та розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, а також на збереження традиційних культурних цінностей, що у результаті призводить до високого рівня людського та соціального капіталу, суспільної єдності та сталого економічного розвитку.

Незважаючи на те, що кожен регіон будує власну модель розвитку, теоретичний аналіз даної дефініції, а також дослідження існуючого досвіду формування регіонів, що навчаються дозволяють виділити їх основні специфічні риси.

Перша - те, що ці регіони мають ясне, підтримане всіма партнерами - громадською владою, приватними підприємствами, освітніми установами, громадськими організаціями та ключовими індивідуумами зобов'язання сконцентруватися на навчанні і поширенні знань як головному факторі розвитку. Загальна мета, ідентичність та довіра між різними громадянами - рушійна сила в досягненні розділених цінностей і розвитку мереж в межах міста.

Друга загальна особливість регіонів, що навчаються - їх намір створити глобально конкурентоспроможний, наукомісткий індустріальний потенціал і розвивати здатність місцевого співтовариства змінюватися під впливом інновацій. Принцип навчання на протязі всього життя закладений тут в основу формального і неформального навчання у будь якому віці і на всіх рівнях.

Третя особливість - це спільне прагнення до соціальної єдності, розширення довіри між людьми і сталого розвитку.

Література: 1 Longworth N. Learning Cities, Learning Regions, Learning Communities: Lifelong Learning and Local Government. – NY: Routledge, 2006. 2 Kurt Larsen. Learning cities the new recipe in regional development // OECD Observer [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php?aid=57> **3** Шерайзина Р.М. Обучающийся регион как фактор развития карьеры человека / Шерайзина Р.М., Александрова М.В. // Человек и образование. – 2006. – № 8,9. – С. 70-72. **4** Обучающийся регион как мировой феномен. Крупкин А.В., Литвинова Н.П., Маркушева В.В., Иванова Л.А. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://despb.com/programs/training-region/33.php>. **5** Макарычев А.С. Проектные сети, Трансфер знаний и идея «обучающегося региона» / А. Макарычев // Pro et Contra. – 2003.- Том 8. – № 2. – С. 32-49. **6** Овсиенко Л.В. Непрерывное образование и модель «обучающегося региона» / Л.В. Овсиенко // Высшее образование в России. – 2009. – № 2. – С. 96–99. **7** Минаева О.Н. Измерение экономики знаний: проблемы и перспективы // Российский экономический конгресс. Сборник докладов участников (CD), Москва: ИЭ РАН, 2009. **8** Инновационная экономика: лекция / сост. А.И. Попов. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 24 с. **9** Филонич В.С. Из века XIX в XXI-й век (еще одно открытие Карла Маркса) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vmsu/2008-02/08vsfeaa.htm **10** Грицунов О.В. Інформаційні системи та технології: навч. посіб. для студентів за напрямом підготовки «Транспортні технології» / О. В. Грицунов; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 222 с. **11** Мухлаева Т.В. Экологическое образование взрослых как звено непрерывного образования в современном мире / Т.В. Мухлаева // Вестник ПСТГУ, IV: Педагогика. Психология. – 2009.- Вып. 1 (12). -С. 41–51. **12** Чугунов А.В. Системы индикаторов и мониторинг развития информационного общества и экономики знаний / А.В. Чугунов // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2006. – № 7. – с. 13–31. **13** Сотник В.О. Аналіз системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства [Текст] / В.О. Сотник // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3-5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – Т.3. – С. 138-139. **14** Штрик А.А. Информационное общество и новая экономика / А.А. Штрик // Совершенствование государственного управления на основе его реорганизации и информатизации. Мировой опыт. М., 2002. С. 128 – 132. **15** Всемирный экономический форум: индекс сетевой готовности 2011-2012 года // Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2012/04/05/4269> **16** Measuring the Information Society 2009 // 16. International Telecommunication Union. Date of access: 20 February 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/2009/index.html>. **17** Чугунов А.В. Развитие информационного общества: теории, концепции и программы: Учебное пособие. – СПб.: Ф-т филологии и искусств СПбГУ, 2007. – 98 с. **18** Knowledge Assessment Methodology 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.worldbank.org/kam **19** Чугунов А.В. Концепция обществ знаний и индикаторы измерения готовности к переходу на модель развития, основанную на знаниях / А.В. Чугунов // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2007.- № 4.- с. 10–24 **20** Литвинова Н.П. Обучающиеся регионы, обучающиеся города / Н. Литвинова, С. Кирсанов, О. Иванова, С. Полькина, О. Балажи. // Новые знания. – 2007. – №5. – С. 25 – 32. **21** i2010 in context: ICT and Lisbon Strategy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/information_society/europe/i2010/ict_and_lisbon/index_en.htm. **22** Промышленная политика европейских стран = Industrial policy of the European countries / [под ред. Н.В. Говоровой.]. – М. : Ин-т Европы РАН : Рус. сувенир, 2010. – 214 с. – (Доклады Института Европы = Reports of the Institute of Europe / Учреждение Российской акад. наук, Ин-т Европы РАН; № 259). – Парал. тит. л. англ.

Розділ 7.4 Інноваційні процеси та проблеми забезпечення економічної безпеки підприємств у сучасній економіці

Загальний економічний розвиток підприємств, впровадження нових технологій, напрямків розвитку науки, техніки, виробництва, соціальних інститутів нерозривно пов'язані з розробкою та впровадженням інноваційних проектів та програм. З прискоренням темпів розвитку та економічної динаміки на перший план виходить питання забезпечення суб'єктів господарської діяльності, і в першу чергу, підприємств всіх форм власності, як основних виробників матеріальних благ та державного національного продукту, необхідним для їх безпечного та продуктивного функціонування в сьогоденних умовах високого рівня економічної невизначеності, що можливо як з вертикальним так і горизонтальним впровадженням безпеки на всіх рівнях. Це стосується всезагальної державної політики забезпечення економічної безпеки держави та всіх її складових, та активного впровадження систем економічної безпеки безпосередньо на підприємствах всіх форм власності.

У сучасній економіці все частіше застосовується таке поняття як інноваційно-орієнтовані підприємства тобто підприємства діяльність яких спрямована на оновлення (інновацію) продукції, обладнання, технологій, процесів, форм та методів управління чи збуту продукції що розробляються, запроваджуються та реалізуються за допомогою проектів чи програм.

В сучасних економічних умовах впровадження системи економічної безпеки на підприємствах, що знаходяться на етапах розробки, планування і реалізації інноваційних проектів та програм, структурних перетворень, є першочергово необхідним, оскільки бізнес структури, що знаходяться в стані перетворень пов'язаних зі значними структурними змінами та інвестиційними витратами стають дуже вразливими, з підвищеним рівнем чутливості до будь - яких негативних коливань внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

На перехідному, стратегічно важливому етапі інноваційних перетворень на підприємстві ефективна робота системи економічної безпеки є пріоритетною та спрямованою на стабілізацію, контроль, забезпечення безпеки всіх рівнів та інтеграцію підприємства в єдину економічну систему ринкового середовища, галузі чи регіону.

Науковому напрямку економічних досліджень що розглядає економічну безпеку держави, підприємств, організацій, інвестиційному та інноваційному розвитку в сучасних економічних умовах присвятили праці українські, російські та зарубіжні вчені: Л.І. Абалкін, О.І. Баранівський, О.Ф. Белов, І.Ф. Бінько, І.О. Бланк, О.Г. Білорус, Дж. К. Ван Хорн, О.С. Власюк, З.С. Варналій, Н.М. Внуков,

В.М. Геєць, В. І. Грушко, Б.В. Губський, Л.К. Гитман, Б.М.Данилишин, Д.Джонсон, М.П. Денисенко, М.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліло, О.І. Захаров, М.І. Камлик, О.А. Кириченко, В.В. Крутов, Г.Б. Клейнер, С.М. Лаптев, Д.Г.Лук'яненко, В.П. Мак-Мак, Е.К. Марчук, В.І. Мунтіян, Г.О.Пастернак-Таранущенко, П.Я. Пригунов, У. Роуї, А.І. Сухоруков, В.С. Сідак, В.К. Сенчагов, Є.О. Олейніков, А.Томпсон, В.І. Франчук, Л.Г.Шемаєва, К.Хоффман, В.І.Ярочкін, В.М. Ячменьова та багато інших видатних науковців. Над питаннями інновацій та інноваційного розвитку підприємств, працювала велика кількість видатних вітчизняних та закордонних вчених: І. Ансофф, І.Бінько, В.М. Гриньова, Л.К. Гітман, Дж. Джонк, М.Д. Еклунд, В.Зомбарт, М.Д. Крондратьєв, П. Портер, А.А. Томпсон, В.Г. Федоренко, Ф. Хайек, С.М. Шкарлетт, Й. Шумпетер.

Поняття економічної безпеки в економічній науці відносно молоде, перебуває у стадії формування та становлення теорії та методології має значну кількість відмінних думок визначень та різновекторних досліджень.

Економічна безпека - стан економіки, при якому забезпечується досить високе і стійке економічне зростання; ефективне задоволення економічних потреб; контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів; захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях. Складова частина національної безпеки, її фундамент і матеріальна основа. Об'єктом економічної безпеки виступає як економічна система узятая в цілому, так і її складові елементи: природні багатства, виробничі і невиробничі фонди, нерухомість, фінансові ресурси, людські ресурси, господарські структури, сім'я, особа [1].

Показники економічної безпеки - це найбільш значущі параметри, що дають загальне уявлення про стан економічної системи в цілому, її стійкості і мобільності: зростання ВВП, рівень і якість життя більшості населення, темпи інфляції, рівень безробіття, структура економіки, майнове розшарування населення, криміналізація економіки, стан технічної бази господарства, витрати на НДДКР, конкурентоспроможність, імпортна залежність, відкритість економіки, внутрішній і зовнішній борг держави.[2]

В українській науковій школі поняття «економічної безпеки» розпочали досліджувати у 90-х роках двадцятого століття. Саме поняття «економічна безпека» ввійшло в українську науку у 1994 році після написання науковцем Г. Пастернак-Таранущенко підручника «Економічна безпека держави» [3].

Економічна безпека підприємства у широкому розумінні асоціюється в першу чергу з ефективною діяльністю підприємства. Системно – функціональний підхід визначає економічну безпеку підприємства як захищеність свободи її ведення, юридичних та фактичних прав власності, матеріальних, фінансових, інтелектуальних інформаційних та інших ресурсів підприємства, можливостей його розвитку в умовах мінливого ринкового середовища, а також є здатність відбивати різного роду ризику та загрози економічним інтересам бізнесу[4]. Безпека є невід'ємною функцією організації та ведення бізнесу за допомогою особистих можливостей і зусиль підприємця, ресурсів підприємства та професійних структур безпеки. Реалізація функції забезпечення безпеки вимагає більш самостійних структур, дій, методів, засобів

та ін. Виникає потреба у спеціальній системі безпеки, що забезпечуватиме вирішення на постійній основі усього комплексу завдань з охорони економічної безпеки підприємств. Сьогодні не існує єдиного підходу і до визначення «система економічної безпеки підприємства». Науковці стверджують, що існують загальні характеристики, але кожне підприємство в той же час по своєму неповторне та автентичне.

Забезпечення економічної безпеки підприємства – це процес реалізації функціональних складових економічної безпеки з метою запобігання можливим збиткам і досягнення максимального рівня економічної безпеки зараз і в майбутньому. Способи забезпечення економічної безпеки – це набір заходів і система організації їх виконання та контролю, які дозволяють досягати найвищих значень рівня економічної безпеки підприємства [5].

Значна частина сучасних науковців акцентують увагу саме на дослідженнях впливу внутрішніх та зовнішніх загроз як основних визначень економічної безпеки. Економічна безпека підприємства - стан ефективного використання ресурсів підприємства і існуючих ринкових можливостей, який дозволяє запобігати внутрішнім та зовнішнім загрозам, і забезпечує його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії [6]. Проблеми економічної безпеки виникають у кожного підприємства не тільки у кризові періоди, але й під час роботи у стабільному зростаючому економічному середовищі. При цьому підприємство вирішує різний комплекс поставлених перед ним завдань. У режимі стабільного функціонування підприємство вирішує проблеми економічної безпеки, що пов'язані з дотриманням певного ритму виробництва, його динаміки, та збуту продукції, захисту від нанесення матеріальних та фінансових збитків, у захисті від несанкціонованого доступу до службової конфіденційної інформації підприємства, що складає його комерційну таємницю, та протидії кримінальним посяганням та недобросовісній конкуренції. Якщо підприємство ефективно працює та своєчасно проводить модернізацію своїх існуючих виробничих фондів та їх оновлення, як правило, виробнича сфера у цьому випадку не є джерелом економічних небезпек, вона забезпечує стабільність роботи всієї системи, збуту продукції та роботи дилерської мережі.

Під час економічних криз значну небезпеку для підприємства має знищення його виробничого, технологічного, кадрового чи науково-технічного потенціалу, що є головним фактором життєдіяльності підприємства. В кризові періоди знижується завантаження виробничих потужностей оскільки не має надійного збутового забезпечення, а в той же час під час криз підприємство не має можливості для залучення кредитних чи інвестиційних ресурсів які могли б забезпечити його ресурс обігових коштів необхідних для забезпечення стабільного функціонування на цей період. Недостатнє завантаження виробничих потужностей підприємств та їх неефективне використання, порушення створеного потенціалу підприємства є прямою загрозою його економічній безпеці.

Сьогодні у розвитку промислових підприємства спостерігається тенденція втрати здатності до виробництва складної інноваційної та наукомісткої продукції, при чому не тільки нової, але й тієї що випускалася у період стабільного розвитку, під загрозою опинилася технічна модернізація

виробництв базових сфер економіки та галузей.

Поняття інновації в сучасних економічних умовах роботи підприємства повинно розглядатися під новим кутом зору, як і будь-які процеси чи зміни що приводять до активності і динаміки розвитку і несуть в собі суттєві як позитивні фактори розвитку так і загрози та небезпеки. В сучасному розвитку науки інноваційна безпека підприємства та її забезпечення розглядається як невід'ємна частина системи економічної безпеки підприємства.

Поняття інновацій вийшло за межі суто наукової діяльності та охопило всі напрямки, методи та механізми нових покращань, вдосконалень, що відбуваються на підприємствах. Всі ці нові інноваційні зміни ініціюються, розробляються та запроваджуються через інноваційні та інвестиційні проекти модернізації чи розвитку підприємств. У наукових працях багатьох авторів глибоко викладені методологія дослідження сутності інноваційної та інвестиційної діяльності, економічної безпеки, окреслено головні напрямки новітніх наукових досліджень. Досліджуючи структуру та джерела економічного розвитку Майкл Портер визначив основні складові ефективного розвитку: розвиток на основі виробничих факторів; розвиток на основі інвестицій, та розвиток на основі інноваційної діяльності [7]. Суттю інноваційної діяльності є забезпечення створення та поширення інновацій, які характеризуються нововведеннями у всіх галузях та напрямках розвитку технічному, технологічному, управлінському. За визначенням М. Портера саме інновації здатні створювати конкурентні переваги підприємств [8]. Сьогодні в економічній термінології з'являється та активно досліджується поняття інноваційної безпеки. Аналізуючи значення та сутність цього поняття можна зробити висновок що, інноваційна безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки підприємства що забезпечує його збалансований, проактивний (запланований, та стратегічно визначений) інноваційний розвиток у всіх сферах діяльності, спрямований на максимально ефективне використання наявних та безпечно залучення додаткових інвестиційних ресурсів необхідних для забезпечення такого розвитку [9]. В свою чергу, інноваційний процес – це процес пов'язаний зі ініціацією, плануванням, розробкою, створенням, впровадженням, освоєнням, та поширенням інновацій у всіх напрямках економічного розвитку. Інноваційна безпека є визначальним показником забезпечення безпеки такого процесу на всіх його етапах, як для об'єктів, так і для суб'єктів інноваційного процесу.

Стан інноваційної безпеки є балансом результативності що планується досягнути при запровадженні інноваційного проекту та загроз, та небезпеки пов'язаних з науково технічними розробками, станом технологій та технологічним рівнем на якому знаходиться підприємство та його готовністю до втілення таких розробок та технологій [10]. Стан інноваційної безпеки підприємства нерозривно пов'язаний зі станом інноваційної безпеки як складової національної безпеки країни в цілому.

За іншими науковими визначеннями: інновації, інноваційна безпека є однією з основ економічної безпеки підприємства. Під інноваційною безпекою підприємства розуміють послідовну, заплановану, цілеспрямовану, комплексну діяльність підприємства щодо зміни кожного з елементів бізнесу певного

підприємства, викликану попитом, обумовлену науково технічним прогресом і спрямовану на діючу організаційну структуру, технологічні процеси, стиль і методи управління продукцією що випускається, джерела сировини та матеріалів, ринки збуту, документообіг та інше [11].

У дослідженнях Б.В.Губського зазначається що інноваційна безпека є важливою складовою економічної та окреслює основні положення стосовно гарантування національної безпеки держави [12]. При цьому значна увага науковців приділяється державному регулюванню та державній політиці підтримки та забезпечення інноваційної безпеки. Так Е.А. Олейніков підкреслює, що державу необхідно розглядати як координатора, творця інноваційної безпеки, яка має активізувати розвиток ринково - орієнтованих механізмів стимулювання діяльності інноваційного розвитку підприємств [13].

Сучасний стан інноваційної безпеки в Україні характеризується багатьма показниками, першочерговими серед яких є: стан наукової, науково-технічної бази, науково-дослідних інститутів, лабораторій та організацій; стан вищої наукової освіти; показники кількості наукових та науково-технічних розробок та цінність цих розробок, їх відповідність потребам часу, науково-технічному прогресу, розвитку світової наукової думки; показники впровадження інновацій на промислових підприємствах, в тому числі, впровадження нових технологічних процесів, безвідходних та ресурсозберігаючих технологій, патентування, продаж та купівля винаходів, розробок вітчизняних вчених на міжнародному ринку інтелектуальної власності.

За умов ринкової економіки суб'єкти підприємницької діяльності підприємств всіх форм власності та спрямування самостійно організовують власну виробничу, організаційну, операційну, фінансову діяльність, розробляють і втілюють концепцію власного існування у ринковому середовищі, несуть відповідальність за організацію продуктивної роботи, та у рамках існуючої у країні законодавчої бази, організацію процесу забезпечення економічної безпеки власного бізнесу.

Ефективність діяльності та життєздатності систем роботи підприємства під час інноваційних перетворень у будь - якому напрямку інноваційно - інвестиційної господарської діяльності залежить від злагодженості та системності роботи механізму взаємодії всіх елементів системи економічної безпеки підприємства. Основою системи економічної безпеки є її ядро, яке формують суб'єкти економічної безпеки - служба безпеки, що в тісному взаємозв'язку з працівниками інших структурних підрозділів виконує функції та завдання щодо забезпечення внутрішньої економічної безпеки [14].

Комплексна система безпеки підприємства - сукупність взаємозалежних організаційних, правових і технічних заходів спрямованих на зниження і протидію реальним і потенційним, внутрішнім і зовнішнім ризикам, і загрозам діяльності підприємства, які можуть привести до істотних економічних втрат, зупинити або загальмувати розвиток підприємства. Комплексний підхід припускає включення в систему безпеки всіх корпоративних ресурсів підприємства, а також потенціалу зовнішніх взаємодіючих державних і недержавних організацій. Особлива роль у комплексній системі безпеки

належить штатній службі безпеки підприємства. На неї покладаються плануюча, організаційна, координуюча і інформаційно - забезпечувальна функції [15].

Під час впровадження підприємством реструктуризації, модернізації чи участі у запровадженні інноваційних проектів створення та розвитку, на підприємство активно та посилено впливає велика кількість як позитивних, так і негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що можуть носити випадковий, цілеспрямований чи системний характер. Система економічної безпеки підприємства дозволяє опрацювати стратегію дії підприємства по запобіганню виникнення, і організації дій по мінімізації шкідливих впливів на підприємство цілком, на процес і результат реалізації проектів зокрема, тих чи інших вище визначених факторів. Графічно система економічної безпеки підприємства та їх роль у загальному суспільно - економічному просторі може бути визначена наступною схемою (рисунок 7.4.1).

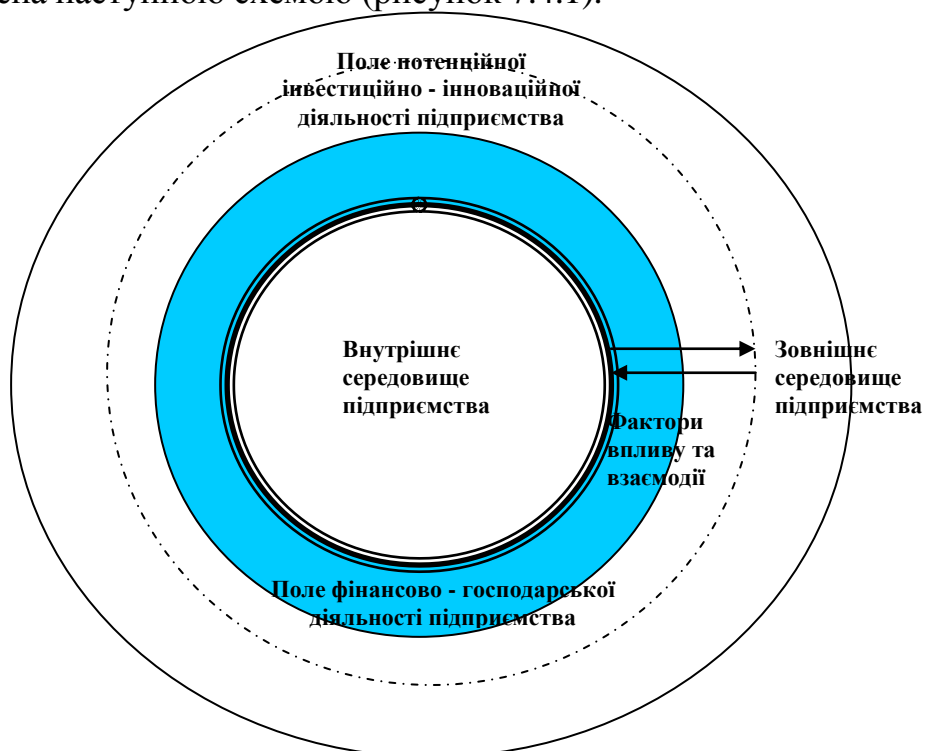


Рисунок 7.4.1 Вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на поле потенційної діяльності підприємства при реалізації інноваційних проектів

Для роботи системи економічної безпеки інноваційно-орієнтованих підприємств в умовах впровадження бізнес проектів можна визначити загальні характерні риси:

1. Всі поля знаходяться в постійному динамічному русі.
2. Поле потенційної діяльності підприємства є найбільш складним та має високий ступінь негативних впливів зовнішніх факторів.
3. Підприємство та зовнішнє середовище мають взаємний фактор впливу та взаємодії.

Не тільки зовнішнє середовище впливає на підприємства, але й підприємство через процес реалізації проектів та його результат впливає на зовнішнє середовище та приймає участь у його перспективному формуванні.

4. Вплив зовнішнього середовища пропорційний потенційній долі, яку планує зайняти підприємство в результаті реалізації бізнес -проекту.

Запорука продуктивної роботи в сучасних умовах - це ефективне своєчасне управління змінами на підприємстві та системою економічної безпеки підприємства, відповідно до змін, що відбуваються в кон'юнктурі навколишнього середовища.

Безпека та стійкість безпеки є основними характеристиками економічної системи, їх показники надзвичайно важливі для підприємства що перебуває у процесі трансформаційних змін та інноваційних перетворень. Відповідно до типу системних впливів, необхідності розробки стратегії та механізму дії система економічної безпеки підприємства під час впровадження бізнес - проектів має три основні складові:

- управління зовнішньою безпекою;
- управління внутрішньою безпекою;
- управління ризиками по проекту.

Якщо останнє управління ризиками по проекту повністю опрацьовується в ході розробки та реалізації проекту, то управління внутрішньою та зовнішньою безпекою цілком належить до сфери забезпечення економічної безпеки підприємства.

За сферами виникнення, життєдіяльності, та характеру впливу види внутрішньої та зовнішньої безпеки можна класифікувати наступним чином, (рисунок 7.4.2).

Основними цілями систем економічної безпеки підприємств під час впровадження бізнес-проектів, структурних змін реструктуризації, модернізації виробництва чи впровадження інноваційної діяльності є:

- забезпечення стійкого стабільного функціонування існуючої господарської, виробничої, фінансової системи підприємства;
- забезпечення динамічного ефективного розвитку підприємства у довготривалій перспективі та при проведенні запланованих по бізнес - проектам перспективних змін;
- сприяння ефективному проведенню змін у роботі підприємства, пов'язаних з розробкою, впровадженням, реалізацією бізнес-проектів;
- інформаційно аналітичне забезпечення діяльності підприємства, збір, підготовка, обробка інформаційних ресурсів, що необхідна для їх ініціалізації та підготовки проектів і є важливою складовою їх подальшої ефективності;
- захист інформаційних ресурсів підприємства, його інтелектуальної власності та наукових розробок, що будуть напрацьовані в результаті підготовки, впровадження та реалізації бізнес - проектів;
- захист комерційної таємниці на всіх етапах проектів, їх мети, очікуваної фінансової та господарської ефективності від їх реалізації;
- захист від несанкціонованого доступу до масивів обробки, збереження та передачі інформації, інформаційної системи підприємства, носіїв та засобів передачі інформації, засобів зв'язку;

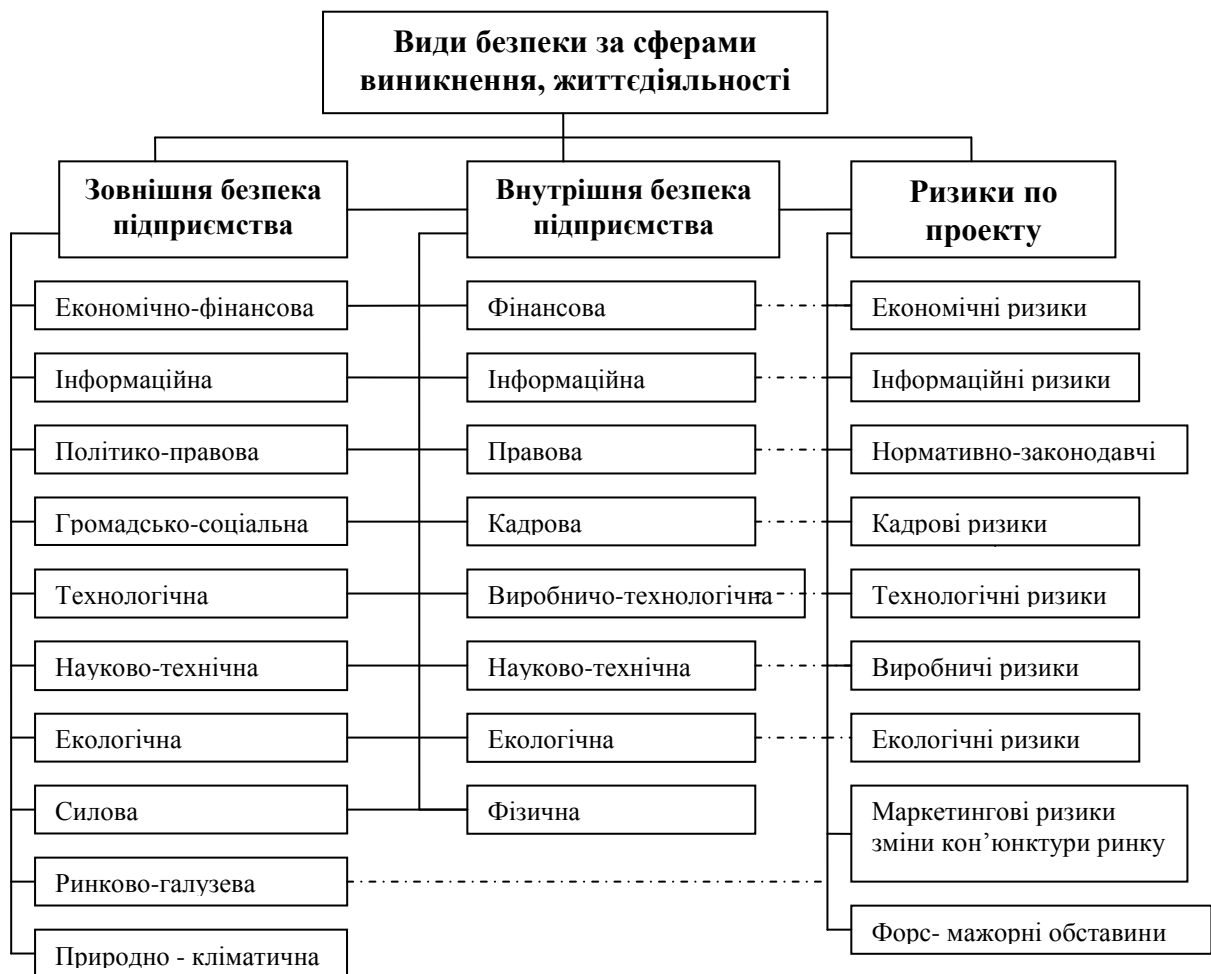


Рисунок 7.4.2 Види безпеки за сферами виникнення та життєдіяльності

- захист інтересів підприємства від протиправних зазіхань впливів та дій третіх осіб, в тому числі, недобросовісної конкуренції, (корупційних чи злочинних угруповань);
- забезпечення зберігання майна та матеріальних ресурсів підприємства;
- забезпечення безпеки та створення умов для ефективної роботи кадрових та інтелектуальних ресурсів підприємства, команди проекту та персоналу підприємства всіх рівнів;
- організація і забезпечення дотримання необхідного рівня трудової, технологічної, фінансової дисципліни;
- налагодження продуктивної співпраці з державними органами виконавчої влади, суспільними організаціями;
- налагодження надійних зв'язків з постачальниками та підрядними організаціями, недопущення зловживань та неефективного використання ресурсів при поставках всіх видів ресурсів;
- своєчасне виявлення потенційних, реальних загроз і ризиків, визначення їхнього походження та ступеня ймовірності реалізації.

Ключовим елементом забезпечення соціально – економічної безпеки підприємства є його інтереси, а саме їх реалізація шляхом гармонізації з

інтересами суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища. Соціально-економічних інтересів не тільки безліч: вони є дуже змінними, що обумовлено, по-перше, суб'єктивною стороною – розвитком самого підприємства, а по - друге, об'єктивізмом - постійними змінами зовнішнього середовища [16].

Розглянемо складові з яких складається та як працює система забезпечення економічної безпеки підприємств спрямованих на розробку та реалізацію інноваційних проектів.

Правову основу функціонування системи економічної безпеки інноваційно-орієнтованих підприємств становлять загально державні законодавчі акти, що забезпечують нормативно правове забезпечення та державне регулювання такої діяльності: Конституція України, Господарський Кодекс України, Цивільний кодекс, Кримінально - процесуальний Кодекс України, Закони України «Про основи національної безпеки України», «Про Раду національної безпеки і оборони України», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрямки розвитку науки та техніки», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», інші Закони України, Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України.

Пріоритетність будь-якого проекту чи пакету проектів може бути визначена за наступними основними критеріями:

1 Для проектів тактичного плану інноваційного розвитку:

- відповідність стратегічному напрямку;
- вірогідність реалізації;
- час необхідний для його розробки та реалізації;
- швидкість відтворення та фінансового обороту;
- фінансова прибутковість проекту.

2 Для проектів стратегічного плану інноваційного розвитку:

- відповідність стратегічному напрямку;
- наукова новизна та вагомість;
- вірогідність реалізації;
- значимість для загального національного розвитку;
- відповідності рівню світового науково розвитку та створення передових наукових технологій.

Інноваційні підприємства розрізняються за метою проектів і порядком їх реалізації. Метою їх створення та функціонування є інтенсифікація процесу розробки і впровадження у виробництво технічних та технологічних інновацій, новітньої техніки, підготовка висококваліфікованих кадрів. Нині поняття інноваційних підприємств має більш широке значення, глибину перетворень і не обмежується окремими спеціалізованими структурами. Так інноваційно-орієнтовані підприємства – це підприємства діяльність яких спрямована на оновлення (інновацію) продукції, обладнання, технологій, процесів, форм і методів управління чи збуту продукції що розробляються, запроваджуються та реалізуються з реалізацією проектів чи програм. При цьому мова може йти як

про часткове оновлення (окремі інноваційні проекти), так і про створення нових підприємств чи докорінних змін, реструктуризації та оновлення підприємства. Під інноваціями в даному випадку розуміється не тільки наукові розробки, створення нової ідеї, промислового зразка та нового технологічно - технічного рівня, але й спрямування роботи всього підприємства у будь-якій галузі економіки країни на ефективний проектний розвиток та оновлення.

Державне нормативно правове забезпечення спрямоване на захист законних прав підприємства та регулювання його діяльності при взаємодії з зовнішнім середовищем: створення, реєстрація підприємства, його взаємини з державними контролюючими органами, іншими підприємствами, роботі на ринку, вихід на зовнішній економічний ринок, підтримання рівня рівної ринкової конкуренції, взаємини підприємства та його власників з персоналом підприємства, регулювання діяльності з внутрішнім середовищем підприємства.

Для забезпечення функціонування підприємство приймає та забезпечує виконання власної нормативно - правової бази діяльності. Важливою умовою створення такої бази є можливість діяти в існуючому законодавчо - правовому полі та не суперечити актам державного рівня; Конституції, Кодексам, Законам, Постановам. Тобто нормативно - правова база підприємства повинна діяти у єдиному правовому полі визначеному та окресленому державою. Нормативно - правова база підприємства спрямована на регулювання діяльності у взаємодії з внутрішнім середовищем: організація праці, системи управління бізнес процесами, тобто весь внутрішній менеджмент підприємства побудований на системі первинної прийнятої власної нормативної бази, регулювання відносин між власне адміністрацією та колективом підприємства.

Виходячи з загальних законодавчо окреслених принципів і напрямків, кожне підприємство при побудові власної системи економічної безпеки створює свою нормативно - правову базу міжгалузевих, відомчих, власних внутрішніх нормативних актів, що створюють, стратегічно спрямовують, регулюють та контролюють систему роботи економічної безпеки підприємства.

Незважаючи на індивідуальний підхід до прийняття, створення та змісту цих актів, загальною концептуальною основою є ряд нормативних документів, що є доцільними для організації та функціонування систем економічної безпеки інноваційно-орієнтованих підприємств тобто таких, що перебувають на стадії розвитку і запровадження інноваційних проектів. Такими нормативними актами доцільно прийняти:

- програму інноваційного розвитку підприємства;
- стратегію інноваційного розвитку економічної безпеки підприємства;
- положення про службу економічної безпеки підприємства;
- стратегію економічної безпеки підприємства;
- концепцію економічної безпеки підприємства;
- наказ про створення служби економічної безпеки;
- наказ про спеціальні повноваження та функції служба економічної безпеки підприємств;
- наказ про призначення керівника служби економічної безпеки та його повноваження;

- положення про функціональні обов'язки співробітників служби економічної безпеки.

Важливе значення у формуванні нормативно-правової основи забезпечення роботи системи економічної безпеки підприємства та її підрозділів відіграє чіткий розподіл функцій, повноважень, підзвітності, відповідальності керівників підрозділів, персоналу служби економічної безпеки.

Другим важливим фактором є повна інтеграція системи економічної безпеки підприємства у структуру системи роботи підприємства, механізм функціональної взаємодії служби економічної безпеки, функціональних підрозділів компанії, структури з управління проектами.

По – третє, механізм функціонування управління системою економічної безпеки повинен передбачати зв'язок з державними службами, органами та структурами, що забезпечують дотримання безпеки життєдіяльності суспільства, забезпечення безпеки підприємств.

Для забезпечення та формування управління системою економічної безпеки підприємства доцільно використовувати напрацьований досвідом багатьох вчених комплексний системний підхід, що заснований на декількох основних етапах:

1 Аналіз зовнішнього середовища та прогнозування умов ведення діяльності підприємств в сучасних економічних умовах для даної галузі на напрямку дії інноваційного проекту проходить за наступними критеріями:

- недостатність чи відсутність законодавчого визначення;
- рівень корумпованості чиновників;
- рівень монополізації ринку;
- загрози з боку кримінальних структур.

2 Аналіз ринкової складової:

- рівень нечесної конкуренції на ринку, сила, стратегії конкурентів;
- наявність конкурентів, їх доля на ринку;
- лобіювання інтересів конкурентів олігархічними групами.

3 Визначення мети та цілей дії системи економічної безпеки підприємства потребує здійснення наступних дій (рисунки 7.4.3):

- комплексна діагностика роботи підприємства;
- визначення основних проблемних полів і стратегічних зон господарювання компанії;
- визначення основних стратегічних цілей закладених у Програмі інноваційного розвитку;
- вивчення партнерів та конкурентів, споживачів підприємства;
- визначення характеру існуючих і стратегічно можливих загроз економічній безпеці;
- оцінка реального стану економічної безпеки підприємств.

4 Визначення інноваційної складової економічної безпеки:

- відповідність мети інноваційного проекту меті діяльності підприємства;
- ступінь наукової новизни, (наявність та проведення аналогічних розробок);
- аналіз альтернативних варіантів отримання інноваційного результату;

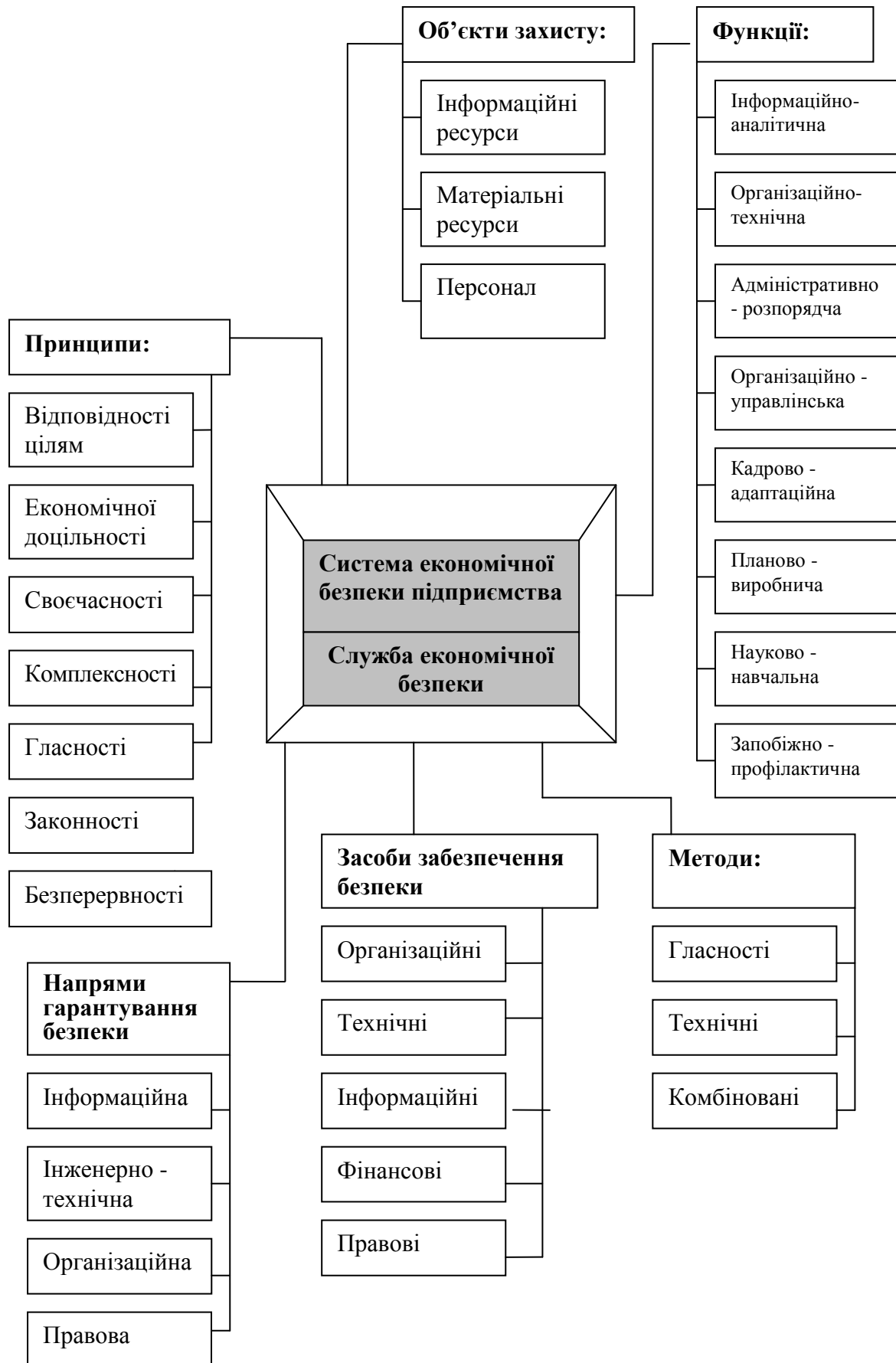


Рисунок 7.4.3 Складові управління системою економічної безпеки

- аналіз очікуваних показників результативності загального кошторису проекту та проектної документації;
- аналіз вигод, витрат для розробки, реалізації інноваційного проекту дисконтування та аналіз вартості коштів на фінансування проекту у часі;
- комплексний аналіз оптимізація ризиків по проекту.

5 Об'єкти діяльності економічної безпеки інноваційно-орієнтованих підприємств, на які спрямована дія з забезпечення безпеки:

- наукові, науково - проектні дослідження, інноваційні розробки, винаходи;
- наукові винаходи аналоги;
- конфіденційна, в тому числі, науково-практична інформація підприємства;
- комерційна таємниця підприємства;
- наукові кадри, інтелектуальні ресурси підприємства;
- інформаційно - технічне забезпечення інноваційної діяльності;
- керівники підприємства, управлінці, власники;
- команда проекту;
- персонал підприємства, що має доступ та може бути носієм конфіденційної інформації;
- основні фонди підприємства: будинки споруди, земля, обладнання транспортні засоби, технології та інш.;
- активи підприємства: матеріали, сировина, товари, напівфабрикати та інше.

6 Основні суб'єкти з забезпечення безпеки:

- служба безпеки підприємства;
- засновники акціонери власники підприємства;
- адміністрація та персонал підприємства;
- приватні охорони підприємства та структури;
- спеціалізовані структури та організації з захисту інформації, детективні агентства.

7 Методи та засоби діяльності з забезпечення безпеки.

Засоби:

- отримання інформації у спілкуванні;
- отримання інформації через технічні засоби.

Методи отримання інформації: технічні, гласності та комбінування першого і другого.

Інноваційно-орієнтоване підприємство має наступні напрямки (складові) фінансово - господарської діяльності:

- 1 Інноваційну;
- 2 Інвестиційну;
- 3 Фінансову;
- 4 Господарсько - виробничу;
- 5 Діяльність з забезпечення власної економічної безпеки.

З метою функціонування та забезпечення дії системи економічної безпеки підприємства на інноваційно-орієнтованих підприємствах доцільним є створення окремого підрозділу: Служби економічної безпеки підприємства що

підпорядковується безпосередньо керівнику підприємства.

Методологічною основою для розробки подальшої стратегії реалізації забезпечення економічної безпеки підприємства є розроблена та прийнята на підприємствах концепція економічної безпеки, де визначають основні методи, засоби забезпечення економічної безпеки.

Концепція забезпечення економічної безпеки підприємства визначає:

- стратегії забезпечення економічної безпеки;
- мету забезпечення економічної безпеки;
- постановку завдань для реалізації;
- етапи комплексу заходів для реалізації завдань;
- формування системи економічної безпеки підприємства;
- формування та введення в структуру підприємства Служби економічної безпеки підприємства – структури з забезпечення економічної безпеки підприємства;
- формування механізму взаємодії та функціонування системи економічної безпеки;
- основи політики стратегічної, тактичної взаємодії з зовнішнім середовищем;
- механізм контролю, моніторингу роботи системи економічної безпеки підприємства;
- методично - наукове забезпечення реалізації стратегії;
- нормативно - правове забезпечення економічної безпеки всіх рівнів;
- організаційне забезпечення економічної безпеки підприємства.

Управління системою економічної безпеки інноваційно-орієнтованих підприємств представлені методами та видами діяльності стратегічного (планового, проактивного) та оперативного (реактивного) характеру, спрямування, що забезпечують реалізацію комплексу заходів, механізм взаємодії для забезпечення економічної безпеки підприємства, за трьома основними напрямками захисту від небезпек та загроз зовнішнього середовища, внутрішнього середовища та ризиків за інноваційними проектами.

Управління економічною безпекою для його максимальної ефективності повинне бути багаторівневим системним процесом, що розробляється, виконується на рівні бізнес - процесів підприємства.

На всіх рівнях підприємства від формування стратегії до рівня управління бізнес – процесами комплекс управління системою економічної безпеки підприємств – це економічно зумовлена структурно, нормативно визначена послідовність дій з забезпечення економічної безпеки.

За тезою Ф.І. Перегудова кожна ціль є конкретною, досяжною та вимірюваною моделлю майбутнього результату [17]. При цьому, характеризуючи цілі у чітких та вимірюваних формах, керівництво створює базу для прийняття рішень та оцінки (моніторингу та контролю) ходу робіт по проектам [18] або прогресу на шляху досягнення цілей [19].

Управління системою економічної безпеки інноваційно-орієнтованих підприємств здійснюється через механізм управління що складається з системи взаємо пов'язаних процесів. Процес управління системою забезпечення

економічної безпеки можна розділити на наступні етапи (рисунок 7.4.4):

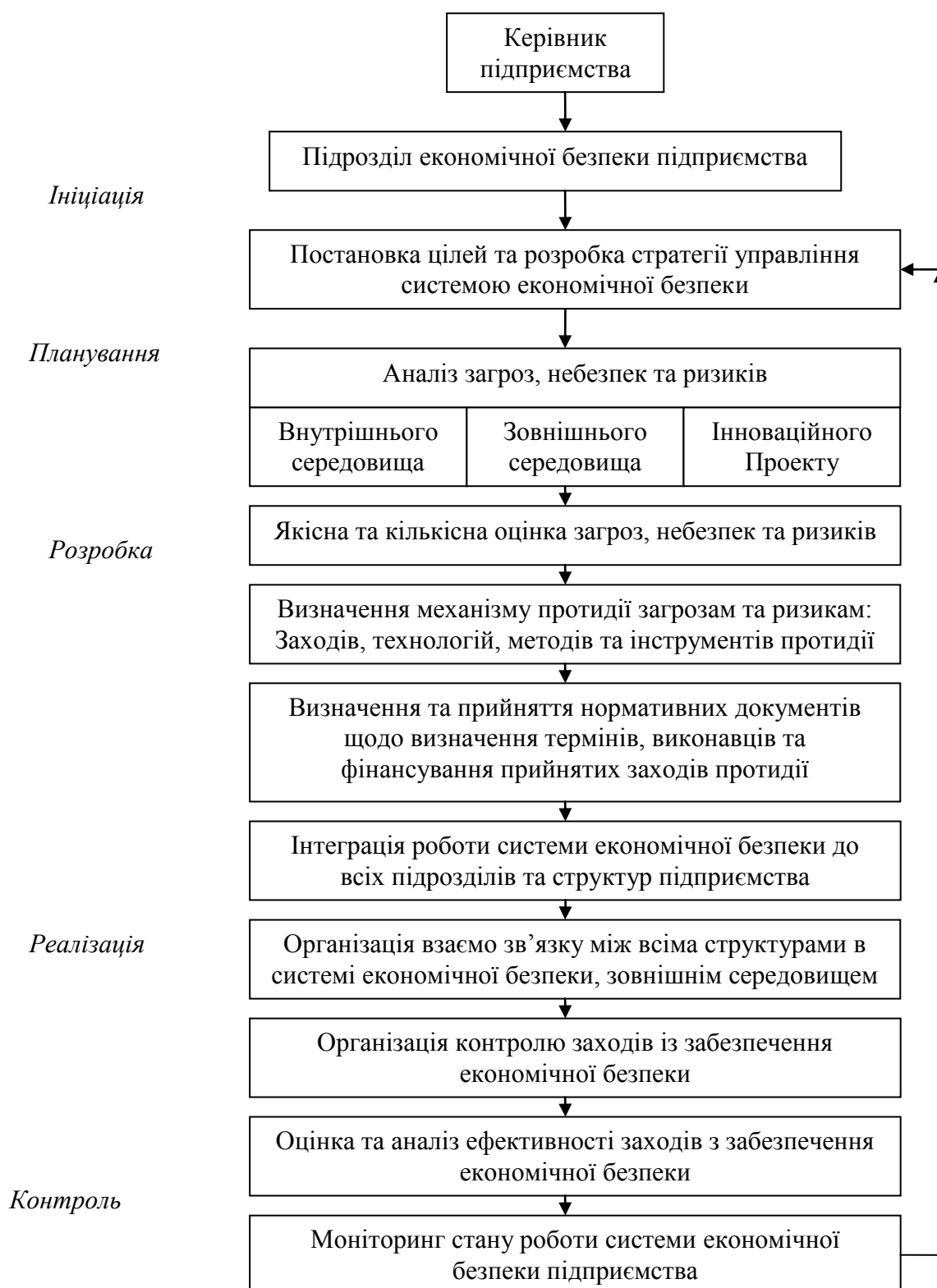


Рисунок 7.4.4 Основні етапи процесу управління системою забезпечення економічної безпеки

1 Етап. Постановка цілей та розробка стратегії управління системою економічної безпеки включає визначення мети, цілей, стратегії, методів, засобів реалізації напрямків загроз небезпек та ризиків. Визначення, розробка, прийняття Концепції та програми нормативно-правового, функціонального, організаційно-структурного, фінансового забезпечення роботи системи економічної безпеки.

2 Етап. Аналіз реальних, потенційних загроз небезпек та ризиків за напрямками дії, джерелами походження: загрози та небезпеки внутрішнього середовища, зовнішнього середовища, аналіз ризиків та загроз за функціями управління, процесами проекту. Визначення - об'єктів, суб'єктів виникнення загроз, характеру, часового інтервалу, динаміки впливу.

3 Етап. Якісна і кількісна оцінка загроз небезпек та ризиків здійснюється з використанням методів кількісного, якісного аналізу виявлених на 2-му етапі небезпеки та загроз, за допомогою використання індикативного підходу, аналізу з використанням статистичних методів, моделювання ситуації, з використанням імовірнісних методів у напрямку інвестиційної, інноваційної безпеки, таких як аналіз чутливості, метод Монте-Карло та ін.

4 Етап. На основі отриманих в результаті аналізу визначених і класифікованих загроз небезпек та ризиків визначається технології, методи, засоби, інструменти протидії цим небезпекам і визначається стратегічний та тактичний план.

5 Етап. Визначення і прийняття Програми з забезпечення економічної безпеки, що включає в себе стратегічні та практичні заходи з забезпечення безпеки, тактично-оперативні плани. На цьому етапі визначаються, розробляються, приймаються радою економічної безпеки і затверджуються керівництвом, власником підприємства нормативно-правові документи, що регулюють подальшу структуру, організацію роботи, функціонування, моніторингу та контролю всієї системи економічної безпеки підприємства. Визначається і приймаються нормативні документи, з визначенням термінів, відповідальних, виконавців і бюджету фінансування прийнятих заходів.

6 Етап. Розробляється і запроваджується механізм інтеграції роботи системи економічної безпеки підприємства у структури компанії, охоплюючи всі підрозділи, відділи та структурні одиниці підприємства.

7 Етап. Організовується зв'язок між суб'єктами системи економічної безпеки підприємства. Керівництво підприємства разом із керівниками структурних підрозділів організовують внутрішню і зовнішню взаємодію в системі економічної безпеки. Обмін інформацією і взаємодію з постачальниками, підрядниками, державними регулюючими, контролюючими органами та іншими структурами.

8 Етап. Організація контролю заходів з забезпечення економічної безпеки. Включає в себе контроль виконання заходів з забезпечення економічної безпеки на всіх рівнях і підрозділах.

9 Етап. Оцінка і аналіз ефективності заходів з забезпечення економічної безпеки, включає в себе повну оцінку ефективності проведених заходів, що визначається як зміна динаміки негативного впливу на роботу підприємства і

мінімізацією чи навпаки збільшенням дії певних негативних факторів, ростом показників небезпек та загроз.

10 Етап. Моніторинг роботи всієї системи економічної безпеки підприємства включає в себе повний контроль над процесами роботи системи економічної безпеки підприємства та інноваційних проєктів на всіх етапах. Рівень і стан економічної безпеки досліджується не тільки з індикаторів безпеки, але й з показників економічної, інвестиційно - інноваційної активності роботи всього підприємства комплексно, системно.

За результатами оцінки показників етапу – моніторингу, як правило, приймається рішення про його подальшу роботу, за визначеними критеріями системи при прийнятих умовах, або про перегляд стратегії та заходів за забезпечення безпеки. Переважно це відбувається при значних змінах кон'юнктури ринку та умов роботи самого підприємства, перегляду стратегії та заходів роботи системи економічної безпеки підприємства в нових для підприємства економічних умовах. У цьому випадку етап моніторингу переходить до етапу постановки цілей та ініціації завдань з забезпечення економічної безпеки. Таким чином, відбувається виконання повного комплексного циклу функції управління і забезпечення роботи системи економічної безпеки.

У науковій економічній літературі спостерігається загальне визначення сутності моніторингу як спостереження за станом та параметрами визначеного об'єкта. Моніторинг розглядають як складову економічного аналізу та діагностики підприємства, а також як систему інформаційного забезпечення, функцію контролю, та передумову прийняття управлінських рішень. Механізм моніторингу роботи системи економічної безпеки це система постійного спостереження за процесами та тенденціями розвитку подій що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, з метою своєчасної, повної, оперативної оцінки ситуацій і подій, що виникають, та відповідно до існуючих тенденцій прогнозування появи, розвитку подій, що можуть виникнути у перспективі.

Процес моніторингу роботи системи економічної безпеки підприємства відбувається за аналізом показників оцінки управління всією системою економічної безпеки за індикаторами економічної безпеки. В результаті моніторингу системи економічної безпеки показники економічної безпеки за напрямками та джерелами виникнення безпеки оцінюються, визначаються за обраними формулами. Отримані показники порівнюються з даними визначених критичних значень індикаторів економічної безпеки. Таким чином, визначається комплексний стан економічної безпеки підприємств на певний період. В процесі моніторингу відповідальні співробітники підприємства через визначені інтервали часу проводять повторні послідовні розрахунки цих показників та фіксують значення. Економічна безпека – це, перш за все, сукупність умов, за яких зберігається здатність країни генерувати інноваційні зрушення в економіці з метою забезпечення стабільного економічного розвитку протистояння зовнішнім економічним загрозам повного використання переваг міжнародного економічного співробітництва [20]. Це визначення поняття

економічної безпеки є таким же характерним як для макрорівня, так і рівня підприємств. На думку Б.В. Губського, за для забезпечення належного рівня економічної безпеки необхідна відповідна інформаційна база, постійний моніторинг та ситуаційне моделювання інтересів і загроз [21].

Сенчагов В.К. відзначив, що управління економічною безпекою припускає здійснення діагностики, постійний моніторинг її рівня і стану, як в цілому по підприємству, так і за окремими функціональними складовими, а діагностика економічної безпеки здійснюється в ході моніторингу загроз інтересам підприємства, в процесі аналізу динаміки його фінансово-господарського розвитку з позиції економічної безпеки. В процесі моніторингу виявляються ті зміни, що відбулися в системі економічної безпеки, причини і фактори, що спричинили найбільш вагомні загрози [22].

Невід'ємними складовими процесу моніторингу є реєстрація, збір, накопичення, оцінка, аналіз і порівняння отриманих показників, складання звітів, архівація, збереження масивів інформації для використання у подальших циклах моніторингу, оцінки та аналізу наступних отриманих показників. Відбувається накопичення показників роботи системи за всіма рівнями виробничих, інноваційних, інвестиційних, управлінських процесів.

Моніторинг та контроль ефективності процесів управління на підприємстві можуть забезпечувати інформаційно-аналітичний відділ і відділ аудиту, що можуть входити в структуру відділу економічної безпеки або виконуватися групою фахівців з різних структур системно, відповідно до їх спеціалізації і кваліфікації. Форма подання інформації може бути різною: інформаційна довідка, службовий лист, аналітичний звіт за певний період, аналітичний звіт за звітний період.

Данні отримані в результаті моніторингу системи можуть бути використаними для управління змінами у роботі системи економічної безпеки підприємства і введення системних покращень, прийняття необхідних для роботи підприємств змін у концепцію та стратегію забезпечення економічної безпеки, програму забезпечення економічної безпеки підприємства перспективних і поточних планів його роботи.

Отже, інноваційні процеси що відбуваються у сучасній економіці та забезпечення економічної безпеки підприємств, що є активними учасниками цього інноваційного процесу і формування єдиного нового інноваційного простору української економіки, підприємств що розробляють, запроваджують інноваційні проекти у всіх сферах економічного розвитку, може бути забезпечене роботою системи економічної безпеки підприємства. Це являє собою спланований, прийнятий і введений в дію комплекс взаємопов'язаних послідовних системних дій спрямованих на забезпечення безпеки та сталого розвитку всієї системи роботи підприємства, його оточуючого середовища на всіх рівнях.

Література: 1 Словник термінів недержавної системи безпеки./[Під. заг. ред. В. Крутова].—К.: Університет «КРОК», 2009.—87с. 2 Термінологічний словник [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://deputat.pp.net.ua/politologija/slovnyk.htm> 3 Пастернак-

Таранущенко Г. Економічна безпека держави/ Г. Пастернак-Таранущенко; [Під ред.. проф. Б. Кравченка] .– К.: Інститут державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1994.– 140с. **4** Управління фінансово-економічною безпекою: [навчальний посібник]/ О.А.Кириченко, С.М. Лаптев, П.Я. Пригунов, О.І. Захаров.; за ред. В.С. Сідака. –К.: Дорадо-Друк, 2010.– 480с. **5** Гончаренко Л.П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия /Л.П. Гончаренко//Справочник экономиста.– 2004.–№12.–С.81–85 **6** Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке/ Ильяшенко С.Н // Актуальні проблеми економіки.– 2003.–№3(21).–С.12–19. **7** Йохна М.А. Менеджмент: [навч. посібник]/М.А. Йохна, В.В. Стадник.–К.: Академвидав, 2010.–472с. **8** Портер М. Конкуренція:[Учебное пособие] /М. Портер. –М.: Вильямс, 2001.–236с. **9** Кириченко О.С. Забезпечення економічної безпеки підприємств на основі проактивного інноваційного розвитку./О.С. Кириченко//Технический прогресс и эффективность производства: збірник наукових трудів. – 2012. – №15.– С. 132–142 **10** Кириченко О.С. Інноваційна безпека як невід’ємна складова економічної безпеки та ефективного проектно-орієнтованого розвитку підприємств /О.С. Кириченко //Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – 2012.– №1(12).– С.94–99 **11** Максимова Т.С. Формування інноваційної політики підприємства/ Т.С. Максимова, О.В. Філімонова, К.В. Лиштван // Економічний вісник Донбасу.–2010.– № 2(20)– С.181–183 **12** Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення [монографія]/Б.В. Губський. –К.: Укрархбудінформ, 2001.–121с. **13** Основы экономической безопасности / под.ред. Е.А. Олейникова.– М: Бизнес-синтез, 1997.–288с. **14** Шемаєва Л.Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб’єктами зовнішнього середовища: [монографія]/ Л.Г. Шемаєва. – К.: НППМБ, 2009.–357с. **15** Захаров О.І. Організація та управління економічною безпекою суб’єктів господарської діяльності: [навчальний посібник]./ О.І. Захаров П.Я Пригунов. –К.: КНТ, 2008.–257с. **16** Безбожний В.Л. Соціально - економічна безпека підприємства: функціональний підхід/ В.Л. Безбожний // Економіка. Менеджмент. Підприємництво.–2007. –№17.– С. 48–55 **17** Перегудов Ф.И. Основы системного анализа: [ученик]./Ф.И. Перегудов, Ф.П. Тарасенко.–Томск: НТЛ, 1997.– 396с. **18** Маркова В.Д. Стратегический Менеджмент: [курс лекций]/ В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова.– М.: ИНФРА-М, 2000.– 288с. **19** Бенко Кетлин. Управление портфелями проектов: соответствие проектов стратегическим целям компании/ Кетлин Бенко, Ф.Уоррен Мак-Фарлан. – М.: Вильямс, 2007.–240с. **20** Сухоруков А.І. Пріоритети інвестування національного технологічного розвитку/ А.І. Сухоруков //Стратегічна панорама.–2003.– №1.– С. 78–85 **21** Губський Б.В.Пріоритети забезпечення економічної безпеки в контексті глобалізації української економіки// Матеріали круглого столу.[Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.niurr.gov.ua/ukr/covference/krug_stil_nov_2000/gubsky.htm **22** Болотин В.В. Антикризисное управление предприятиями: [учеб.пособие] /В.В. Болотин, В.И. Соломатов. – М.: МИИГАиК, 2006.–140с.

Розділ 7.5 Інноваційно-інвестиційна діяльність як основний чинник конкурентоспроможності підприємств хімічної галузі

У комплексному забезпеченні ефективної виробничо-комерційної діяльності сучасних підприємств важливу роль відіграють механізми їх адаптації до змін зовнішнього середовища, зміцнення конкурентних переваг і підвищення їх конкурентоспроможності. На сьогоднішній день у вітчизняній економічній науці відсутнє єдине, загальноприйняте визначення конкурентоспроможності підприємства. Але усі науковці, які досліджують цю проблему, одностайні в думці, що це є динамічна, відносна характеристика підприємства, котра має місце при наявності конкурентної боротьби.

Мінливість зовнішнього та внутрішнього середовища потребує постійної уваги з боку підприємств. Сучасні умови їх функціонування і розвитку ускладнюються кризовими явищами не лише в українській економіці, а й у світовому економічному просторі, що має особливе значення для експорторієнтованих виробників.

Підприємства, які своєчасно відслідковують поточні та передбачають перспективні зміни конкурентного середовища і чітко визначають причини їх виникнення, можуть адекватно на них реагувати, завдяки чому не лише втримують, а й зміцнюють свої конкурентні позиції.

Конкурентоспроможність підприємства сприяє досягненню та підвищенню ефективності діяльності як конкретного підприємства, так і успішності країни в світовому економічному просторі. Безпосередньо чинникам, що впливають або можуть вплинути на рівень конкурентоспроможності, приділено увагу в роботах таких науковців, як Воронкова А.Е., Булах І.В., Надтока Т.Б., Решетнікова Т.П., Титаренко В.Є., Чухрій М.В., Кошеленко В., Курівський І., Журан О.А. [1-8]. У цих роботах переважно розглядаються теоретичні аспекти та галузева специфіка конкурентоспроможності підприємств зв'язку, машинобудування, целюлозно-паперової промисловості тощо.

Проблемам ефективності функціонування підприємств хімічної галузі присвячені наукові праці Янковського М.А., Шубіна О.О., Ковені Т.В., Шевцової Г.З., Петешової Т.А., Саліхової О., Левади А., Сметани В.В. Треба зазначити, що в роботах [9-13] розглянуті питання конкурентної позиції підприємств хімічної промисловості на зовнішніх ринках в період відносно сталої та зростаючої ринкової кон'юнктури. Але теперішня ситуація характеризується загостренням конкурентної боротьби на світових ринках та необхідністю подолання наслідків світової економічної кризи.

Вважається, що статус "конкурентоспроможного" чи "неконкурентоспроможного" підприємства визначається численними обставинами, умовами та складовими зовнішнього та внутрішнього

середовища, які прийнято називати чинниками конкурентоспроможності.

Вивчення теоретичних аспектів зазначеного питання показало, що зацікавленість з боку науковців до чинників конкурентоспроможності підприємства з часом не зменшується, бо вони постійно змінюються, до того ж для різних сфер національної економіки не є однаковими. За кількістю чинників теж не має спільної думки: одні дослідники виділяють кілька чинників, інші вважають, що їх кількість визначається сотнями.

Можна погодитись із думкою, що визначення та дослідження чинників конкурентоспроможності не є самоціллю, бо, по-перше, це є етапом оцінки рівня конкурентоспроможності відповідної одиниці [3, с. 93]; по-друге, важливим елементом та необхідною умовою системи [4, с. 7], а, по-третє, в сукупності із визначенням конкурентних переваг підприємства є основою формування стратегії забезпечення його конкурентоспроможності [8, с. 11].

Дослідження показало, що більша частина науковців оперує терміном "чинники конкурентоспроможності", але у ряді робіт також використовується поняття "ключові чинники успіху" (наприклад, [5]).

Як відомо, ключові чинники успіху є однією з концепцій стратегічного менеджменту. Згідно з визначенням А. Томпсона і А. Стрикленда, "ключові чинники успіху – це елементи, що забезпечують успіх компанії, тобто все, що сприяє підвищенню прибутку" [14, с. 126].

Деякі автори ототожнюють поняття ключових та критичних факторів успіху і критично ставляться до їх ролі у сучасній парадигмі стратегічного менеджменту [7].

На нашу думку, нівелювати різницю між цими категоріями некоректно. Ключові чинники успіху використовуються при дослідженні можливостей підприємства та відбивають його сильні сторони, а критичні фактори звертають увагу на загрози і слабкі сторони діяльності. Отже, при побудові стратегії конкурентоспроможності підприємства її основою можуть стати як ключові, так і критичні чинники успіху в залежності від загальної макроекономічної ситуації, періоду розвитку підприємства та ін.

На основі вивчення, систематизації та аналізу трактування чинників конкурентоспроможності та інших близьких за змістом категорій пропонується наступне тлумачення: під чинниками конкурентоспроможності промислових підприємств слід розуміти такі складові внутрішнього та зовнішнього середовища, що визначають або можуть визначити в майбутньому результативність їх діяльності на вітчизняних та світових ринках основної продукції.

Що стосується загальної класифікації чинників, дослідження свідчать про розбіжності у їхньому формулюванні та групуванні.

В дослідженнях конкурентоспроможного потенціалу Воронковою А.Е. визначені чинники зовнішнього середовища у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства, які систематизовані за групами: державне регулювання економіки; товарні ринки; ринкова інфраструктура; природно-ресурсний потенціал країни, галузі; виробнича база країни, галузі; кредитно-фінансова система країни, галузі; соціальна ситуація; економічна інтеграція [1, с. 16].

А. Андріанов до найважливіших чинників забезпечення конкурентоспроможності відносить рентабельність виробництва, характер інноваційної діяльності, рівень продуктивності праці, ефективність стратегічного планування і управління фірмою, адаптивність (здатність швидкого реагування на змінні вимоги і умови ринку) та ін. (цит. за [5, с. 161]).

Т.П. Решетнікова відзначає, що конкурентоспроможність залежить від потенційних можливостей підприємства, ступеня задоволення потреб ринку конкурентоспроможною продукцією та результативності господарської діяльності [3, с. 94].

У найбільш узагальненому та систематизованому вигляді такі класифікації висвітлено в навчальній літературі. Наприклад, у [15, с. 334-335] виділяються наступні класифікаційні ознаки: місце виникнення (внутрішні, зовнішні), сфера походження (науково-технічні, організаційно-економічні, соціальні, екологічні, політичні), характер чинника (загальні, специфічні, індивідуальні), тривалість дії (постійні, тимчасові), ступінь взаємозумовленості (незалежні, похідні), ступінь корисності (стимулювальні, дестимулювальні), витoki походження (ринкові, ресурсні), роль у забезпеченні конкурентоспроможності (основні, другорядні).

Але будь-яка класифікація має більшою мірою теоретичний характер. З практичної точки зору одночасне дослідження численних чинників конкурентоспроможності супроводжуватиметься відповідними витратами ресурсів та, що не найголовніше, часу. В результаті деякі виявляться або зовсім непричетними до підприємства, або просто втратять свою актуальність, тобто більша частина зусиль може виявитися марною. Тому необхідно визначати обмежену кількість чинників, які є характерними для даної галузі і для даного етапу розвитку підприємства, і концентрувати на них свою увагу.

Специфіка технологічних процесів, масштабність виробництва, призначення продукції, що випускається, є тими обмеженнями, які не дозволяють застосувати до підприємств хімічної промисловості усю сукупність визначених різними дослідниками чинників конкурентоспроможності. Підприємства азотної підгалузі являють собою великотоннажні виробництва зі складними технологічними лініями, які не можуть бути переобладнані на випуск будь-якого іншого продукту, як це, наприклад, передбачає чинник гнучкості виробництва. Підприємства виробляють стандартизовану продукцію, що є готовим продуктом або напівфабрикатом для споживачів. Втім, майже весь обсяг товарної продукції проходить крізь значну кількість посередників доки потрапить до кінцевого споживача. З огляду на це частина чинників теж повинна бути виключена. Але з іншого боку, мінливість зовнішнього та внутрішнього середовища не дозволяє чітко визначити постійний перелік чинників, характер дії яких до того ж може змінюватися у часі.

Хімічна промисловість має суттєве значення для економіки України: в структурі обсягу реалізованої продукції за основними видами промислової діяльності хімічна та нафтохімічна промисловість традиційно становить 6,5 % і посідає четверте місце після металургійного комплексу, машинобудування та виробництва харчових продуктів і напоїв. Особливу роль в її структурі відіграє підгалузь з виробництва азотних мінеральних добрив (АМД), яка представлена

такими підприємствами, як ПрАТ "Сєвєродонецьке об'єднання Азот", ПАТ "Одеський припортовий завод", ПАТ "Концерн "Стирол", ПАТ "Дніпроазот", ПАТ "Рівнеазот", ПАТ "Азот" (м. Черкаси).

За результатами дослідження широкого кола чинників конкурентоспроможності підприємств в площині хімічної промисловості стало можливим виділення тих, які є ключовими у сучасних умовах (рисунок 7.5.1).



Рисунок 7.5.1 Чинники конкурентоспроможності підприємств хімічної промисловості

Державне регулювання економіки. Вітчизняний ринок АМД є постійним об'єктом державного моніторингу та регулювання, при цьому використовуються переважно ситуативні методи впливу. З одного боку, диспаритет внутрішніх та світових цін на основні види добрив призводить до того, що більша частина продукції підприємств йде на експорт. В цьому разі уряд застосовує такі інструменти, як укладання меморандумів (згоди про поставки певного асортименту та обсягів по фіксованих цінах), введення квот та мораторіїв на експорт. З іншого боку, втрата внутрішнього ринку для вітчизняних виробників не припустима, тому в періоди сплеску імпорту добрив (особливо аміачної селітри з Росії) державою використовуються різноманітні захисні заходи.

Товарні ринки та їх кон'юнктура. У докризові часи більш ніж 70 % вироблених в Україні добрив експортувалися. Початок фінансово-економічної кризи ознаменувався падінням світових цін на основні види азотних добрив

майже в три рази. Це стало чи не найголовнішою проблемою вітчизняних виробників. Собівартість їх продукції перевищила світові та регіональні ціни, як наслідок, це призвело до розвантаження потужностей виробництва та скорочення експортних поставок продукції. Наприклад, на рисунку 7.5.2 показана динаміка світових цін та експорту аміаку продовж 2008-2011 років. З початку 2010 року відбулося поживавлення експортних поставок аміаку внаслідок поступової стабілізації на світовому ринку. Загальний обсяг експорту цього продукту за 2010 рік зріс у 3,3 рази порівняно з аналогічним періодом попереднього року та становив більш ніж 80 % рівня 2008 року. В 2011 році сприятливі умови на зовнішньому ринку дозволили ще збільшити обсяги експорту та майже вийти на докризовий рівень (95,3 %).

Рівень цін на сировинно-енергетичні ресурси та тарифів. В останні роки відбувається нестримне зростання цін на природний газ технологічного та енергетичного призначення, збільшення тарифів на транспортування, залізничні перевезення тощо. Це поставило вітчизняну хімічну промисловість на межу цінової конкурентоспроможності традиційної експорторентабельної продукції.

Протекціонізм країн-імпортерів. Послаблення ринків, несприятлива товарна кон'юнктура, відсутність цінової стабільності призводять до того, що переважна частина країн змушена використовувати механізм дозволених та прихованих заходів для захисту внутрішніх ринків та національних товаровиробників. Зараз цей чинник має менш активний вплив ніж інші, але несе в собі потенційну загрозу. Слід згадати, що кілька років тому проти українських товаровиробників, особливо хімічної та металургійної продукції, пройшла потужна хвиля антидемпінгових розслідувань, внаслідок якої була втрачена частина ринків збуту. Зі вступом України до СОТ відбулося пом'якшення умов доступу українських товарів до ринків країн її членів, але цей фактор все ще залишається досить впливовим.

Технологічний рівень виробництва. На більшості вітчизняних підприємств азотної підгалузі використовуються застарілі технології та виробничі потужності, що введені в експлуатацію ще у 50-60-ті роки ХХ сторіччя. Собівартість азотних добрив визначається ефективністю роботи агрегатів з виробництва аміаку, енергомісткість яких в Україні в середньому становить 10-12 Гкал/т при середньосвітовому рівні – 7-8 Гкал/т.

Інноваційно-інвестиційна діяльність. Важке фінансове становище підприємств звужує їхні можливості з відновлення основних засобів до проведення капітальних ремонтів з інноваційними впровадженнями та, в кращому випадку, здійснення модернізації та реконструкції діючого виробництва.

Маркетингове та логістичне забезпечення. Усталені довготривалі збутові зв'язки, значні накопичені матеріальні запаси та високий рівень конкурентоспроможності окремих видів продукції є тим буфером, який дозволяє підприємствам-виробникам деякий час пом'якшувати негативний вплив кризових явищ та підтримувати виробництво на прийнятному рівні завантаження його потужностей, обсягів реалізації та рентабельності.

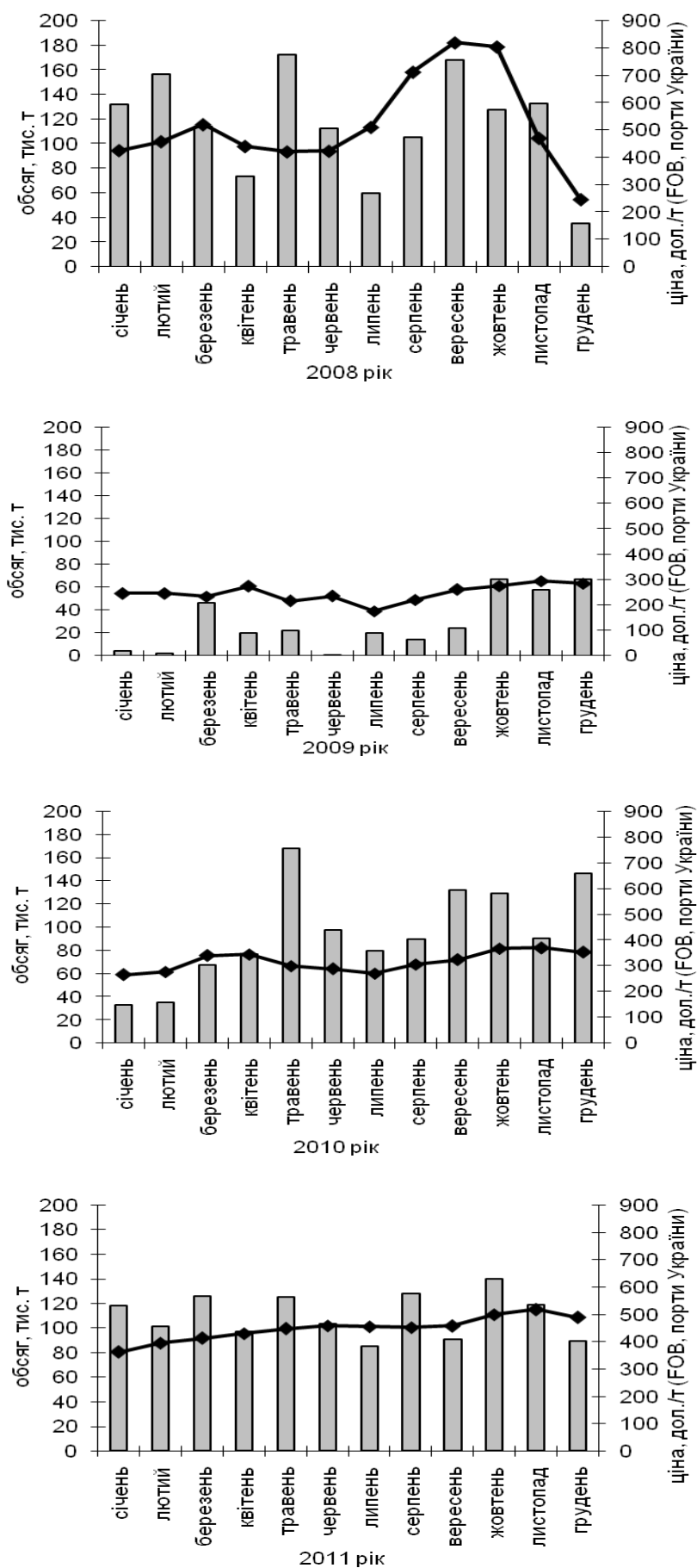


Рисунок 7.5.2 Динаміка світових цін та обсягу експорту українського аміаку

Результативність господарської діяльності. Загальновідомо, що прибутковість діяльності підприємства є одним з показників його конкурентоспроможності, однак вона також може стати першопричиною виникнення та підсилення деяких чинників. Наприклад, прибуток є основним джерелом здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств, яка має за мету підвищення технологічного рівня виробництва, як наслідок відбуватиметься посилення конкурентних позицій. Загальна сума прибутку хімічної та нафтохімічної промисловості за 2008 рік становила 587 млн грн, в 2009 році підприємства галузі спрацювали з найбільшою сумою збитків за останні п'ять років – 2886 млн грн, продовж 2010-2011 років покращення кон'юнктури зовнішніх ринків сприяло скороченню збитків, але фінансовий результат ще й досі залишається від'ємним.

Перші чотири з наведених чинників конкурентоспроможності відносяться до зовнішніх, тобто не залежать від підприємств; інші є внутрішніми, сила дії яких є похідною від можливостей та зусиль самих підприємств. Зауважимо, що підприємства хімічної галузі проводять активну політику щодо нейтралізації впливу негативних чинників та поліпшення своїх позицій у зовнішньому середовищі. Наприклад, з метою захисту своїх інтересів на внутрішньому ринку аміачної селітри за ініціативою Союзу хіміків України було розпочато спеціальне розслідування проти імпорту цього продукту з Росії. Також можна пригадати, що саме завдяки спільним зусиллям підприємства азотної підгалузі отримали суттєву знижку на природний газ у 2009 році.

Таким чином, по-перше, одні чинники потенційно являють собою потужне джерело підвищення конкурентоспроможності, інші – можуть звести нанівець усі набуті підприємством позиції; по-друге, чинники конкурентоспроможності можуть діяти окремо, але тісний зв'язок між елементами внутрішнього та зовнішнього середовища призводить до їх взаємодії, впливу один на одного, що врешті-решт посилює загальний ефект.

Стратегічні рішення щодо підтримки та підвищення конкурентоспроможності підприємства повинні ґрунтуватися на об'єктивних результатах попередніх досліджень, що складаються не лише з визначення кола найбільш впливових чинників, а й оцінювання сучасного рівня його конкурентоспроможності. Оцінка має містити як кількісні, так і якісні складові. Весь комплекс характеристик можна узагальнити у вигляді піраміди (рисунок 7.5.3).

Розподіл вказаних характеристик за рівнями не є випадковим, він зумовлений сучасним станом азотної підгалузі хімічної промисловості.

Перший рівень характеристик свідчить про те, що на сьогодні найбільш значущим є витратний чинник. Відомо, що азотна промисловість України, головним матеріальним ресурсом якої є природний газ, працює на імпортній сировині. Питомі витрати природного газу, які можна вважати показником рівня технічного розвитку та технологічної досконалості виробництва, для виробництва 1 т аміаку на вітчизняних підприємствах коливаються від 0,9 до 1,2 тис м³. Непрозорі механізми встановлення ціни на природний газ російського походження, додаткові витрати, що входять до структури його ціни для вітчизняних підприємств на території України мають суттєвий вплив на рівень

витрат підприємства (наприклад, в собівартості 1 т аміаку витрати на природний газ становлять 85-90 %). Тому така характеристика, як доступ підприємств до дешевих сировинно-енергетичних ресурсів набуває неабиякої важливості.



Рисунок 7.5.3 Рівнева піраміда характеристик оцінки конкурентоспроможності підприємств хімічної промисловості

Ознакою, що об'єднує показники другого рівня є особливості виробничої та комерційної діяльності. Продукція, що виробляється азотними підприємствами, є стандартизованою, не потребує будь-яких відмінностей зовнішнього вигляду або необхідності післяпродажного обслуговування, тому виробники за цією характеристикою можуть конкурувати одне з одним через маніпулювання вмісту поживної речовини в складі готових мінеральних добрив (в даному випадку це азот).

Результативність інноваційно-інвестиційної діяльності в умовах стійкого зростання цін на стратегічні енергетичні ресурси набуває великого значення шляхом розробки та впровадження на підприємствах енергозберігаючих заходів.

Як вже згадувалося раніше, вітчизняна азотна промисловість характеризується високим рівнем експортної орієнтованості. Тому є високочутливою до кон'юнктурних коливань зовнішніх ринків готової продукції, отже, ті підприємства які втримуються в таких умовах є більш конкурентоспроможними.

Прибуток та рентабельність виробництва продукції відбивають рівень ефективності господарської діяльності підприємства та є однією з об'єктивних характеристик його конкурентоспроможності.

Форми і методи державної підтримки сільгоспвиробників, як основних споживачів азотної продукції, в умовах суттєвої обмеженості внутрішнього ринку, є додатковою інституційною характеристикою, що може мати як однаковий, так і диференційований вплив на підприємства підгалузі.

Третій рівень характеризує резерви, що дозволяють підприємствам більш вільно лавірувати в нестійких умовах внутрішнього та зовнішнього середовища. Наприклад, наявність матеріальних запасів та запасів готової

продукції дозволяють деякий час втримати свої позиції в умовах різких коливань цін на сировину або готову продукцію. Формування цінової політики підприємства набуває додаткової вагомості як в кризових, так і посткризових економічних умовах. Ця характеристика свідчить про ступінь гнучкості підприємства, його цінову стратегію та очікування.

Отже, перед більшістю вітчизняних підприємств хімічної промисловості стоять проблеми надмірної залежності від імпортного природного газу та високого рівня фізичного і морального зносу виробничої бази.

Тому саме поживавлення інвестиційно-інноваційної діяльності буде однією з головних умов пом'якшення та часткового розв'язання означених проблем.

Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємств хімічної промисловості

Як вже зазначалося вище, одним з основних чинників, що сприятиме подальшому розвитку підприємств, є впровадження новітнього технологічного обладнання або інноваційне оновлення і модернізації діючого. На даний час зношеність основних фондів більшості підприємств досягла критичного рівня – понад 60 %, а в деяких галузях – більше 77 %. Така ситуація вимагає негайного вирішення та потребує значних фінансових ресурсів. В сучасних умовах у підприємств бракує власних коштів на проведення модернізації виробничих потужностей, тому необхідним є залучення інвестицій.

Абсолютна більшість інноваційних впроваджень є капіталоемними, за винятком інвестицій в окремі соціальні та організаційні проекти. З іншого боку, інвестиційні вкладення без інноваційного наповнення будуть зводитись лише до простого відтворення основних фондів, а це не сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств.

Під інноваційно-інвестиційною діяльністю авторами пропонується розуміти діяльність, що спрямована на організацію збалансованого процесу вкладання коштів у розробку та впровадження інноваційного продукту, оновлення й покращення якості продукції, що вже випускається, удосконалення техніко-технологічної бази виробництва та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Для вітчизняних підприємств у 2008-2009 роках мало місце уповільнення інноваційно-інвестиційної діяльності, що є результатом загальновідомих причин. Так питома вага підприємств, що займались інноваційною діяльністю у 2007 році становила 11,5 %, у 2008 році – 10,8 %, а у 2009 році – 10,7 %. З 2010 року спостерігається незначна, але поступова активізація інноваційної діяльності до 13,8 %, а у 2011 році – вже до 16,2 %.

На розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності має вплив ціла низка факторів, які можна поділити на внутрішні і зовнішні, короткострокові і довгострокові, економічні і соціальні. Нажаль, підприємства в силу різних причин мають різні ступені впливу на чинники. Для подальшого аналізу та вивчення можливостей зворотного впливу на фактори з боку підприємств було обрано класифікацію, що поділяє фактори на внутрішні і зовнішні. До зовнішніх факторів слід відносити ті, які обумовлюють взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем та його економічними, соціальними, інституціональними складовими; до внутрішніх – ті, які залежать від особливостей ключових

виробничих факторів, внутрішнього менеджменту та визначають якість організації системи інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Серед зовнішніх факторів найбільший вплив на інноваційно-інвестиційну діяльність підприємств сьогодні відіграють макроекономічна та політична ситуації в державі, чинне законодавство, податкова, інвестиційна та інноваційна політики держави, розвиток процесів глобалізації.

Необхідно відмітити, що за останні роки в Україні була створена достатньо збалансована нормативно-правова база, яка регулює питання інноваційно-інвестиційної діяльності. Однак, реалізація програм, націлених на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів, відбувається дуже повільно і не системно.

Податкова політика держави у розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності має виконувати стимулюючу функцію, зокрема за рахунок податкових пільг. Таку ж саме стимулюючу роль покликані відігравати і важелі інвестиційної та інноваційної політики держави (державні замовлення, забезпечення сприятливих умов для міжнародної інвестиційної діяльності, зниження державного патентного мита тощо). В силу макроекономічної та політичної нестабільності ця роль виконується не повною мірою, тому інвестиційний клімат не є сприятливим для прискореного розвитку інноваційно-інвестиційних процесів. Це призводить до збільшення ризиків різної природи, і, як наслідок, суттєвого зменшення обсягів інвестування за всіма напрямками.

До найбільш впливових внутрішніх факторів можна віднести фінансовий стан компанії, її науково-технічний, виробничий та кадровий потенціали. Ці фактори дають уявлення про фінансову стійкість підприємства, його залежність від джерел інвестування, можливість впроваджувати науково-технологічні розробки, характеризують техніко-технологічну базу підприємства та його виробничі потужності. Але особливої уваги заслуговує кадровий потенціал. Якщо керівництво підприємства недостатньо приділяє увагу підвищенню кваліфікаційного рівня персоналу та стимулюванню його зацікавленості до освоєння нововведень, то навіть при наявності достатнього фінансового забезпечення, результативність інноваційно-інвестиційної діяльності буде низькою.

Таким чином, розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності більшою мірою стримується рядом факторів, що відносяться до групи зовнішніх. Це пояснює неможливість підприємств впливати на зміну факторів зовнішнього середовища.

В Україні відбувається процес не тільки скорочення інвестиційних потоків, але й відтік інвестицій з економіки держави. Згідно з даними Держкомстату України [16], має місце змінна динаміка росту інвестицій в основний капітал: так, у 2008 році він склав 97,4% від попереднього року, в 2009 році – 58,5%, в 2010 році спостерігається повільний ріст – до 99,4%, а в 2011 році – вже 122,4%.

Незважаючи на фінансові проблеми, частина підприємств продовжує диверсифікацію товарного асортименту та оновлення основних фондів, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності. Наприклад, у

ПрАТ «Севєродонецьке об'єднання Азот» завершилось будівництво нової когенераційної установки, яка буде виробляти теплову та електричну енергію. В подальшому це дозволить знизити залежність підприємства від дорогих імпортованих енергоресурсів, тим самим підвищити конкурентоспроможність підприємства. Також були вдосконалені схеми виробництва калієвої й натрієвої селітри, уведені в експлуатацію установки по реагентній обробці води в цеху з виробництва аміаку. У ВАТ "ДніпроАзот" було завершено монтаж першої та другої черги станції розподілу повітря, у ВАТ "РівноАзот" введено новий агрегат з виробництва неконцентрованої азотної кислоти тощо.

На підприємствах очікуваними результатами від інноваційно-інвестиційної діяльності є покращення технології виробництва, асортименту продукції, підвищення енерго- і ресурсозбереження тощо. Отже можна стверджувати, що між наслідками такої діяльності та фінансовим станом існує певний зв'язок. Тому доцільно провести аналіз впливу основних чинників на фінансовий результат діяльності підприємства для подальшого відбору напрямів інвестування інноваційної діяльності.

В якості основного об'єкту для проведення аналізу була обрана діяльність ПрАТ "Севєродонецьке об'єднання Азот" – великого виробника хімічної продукції за період з 2007 по 2011 роки з поквартальною деталізацією. За фактичними даними побудована економіко-математична модель, яка відображає залежність результуючого показника від обраних факторів, що на нього впливають.

Результуючим показником обрано фінансовий результат діяльності підприємства, млн.грн. (y). Основу для вибору фактичних ознак склали показники діяльності азотної гілки, оскільки вона є одним із пріоритетних напрямів роботи підприємства. Обрані чинники: ціна на природний газ, грн./тис.куб.м (x_1), питома вага витрат природного газу на виробництво 1 т аміаку, тис. куб.м/т (x_2), середня експортна ціна аміаку, дол./т (x_3), середня ціна на карбамід, грн./т (x_4) і аміачну селітру, грн/т (x_5) на внутрішньому ринку, обсяг експорту цих продуктів, тис. т. (x_6 , x_7) та об'єм інвестицій, млн. грн. (x_8).

Після проведення необхідних розрахунків, отримана наступна модель:

$$y = -2301,85 - 0,14x_1 - 0,37x_2 + 0,26x_7 + 0,32x_8,$$

яка показала пряму залежність між фінансовим результатом та обсягом експорту карбаміду і об'ємом інвестицій, а з ціною на природний газ та питомою вагою витрат газу на виробництво 1 т аміаку виявила зворотній зв'язок. Коефіцієнт детермінації моделі дорівнює 0,41, що свідчить про середній зв'язок між факторами, та пояснюється тим, що асортимент виробництва підприємства не обмежено лише азотною гілкою.

Усі вибрані фактори впливають з приблизно однаковою силою на фінансовий результат (парний коефіцієнт кореляції між показниками коливається у межах $|0,44-0,48|$). Але, в силу існуючих обставин, більшість підприємств не мають можливості впливати на ціну на природний газ, тому доцільно сконцентрувати увагу на зниженні питомої ваги витрат природного газу на виробництво 1 т аміаку. Такого зниження можна досягти лише за

рахунок значних капітальних вкладень у модернізацію виробництва.

Так, з 2010 року спостерігається суттєва активізація інноваційної діяльності. Це пояснюється сприятливою ситуацією, що склалась останнім часом на ринках ключової продукції хімічної галузі, особливо основної хімії. Значною мірою цьому сприяла зовнішня цінова та товарна кон'юнктура. Не останню роль в цьому відіграє і новий власник кількох крупних хімічних виробництв – відома компанія Group DF, яка має опосередкований вплив на ціну основної сировини – природного газу.

Проведені дослідження показали, що рівень витрат на природний газ є каталізатором інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. Так, до 2005 року вітчизняні підприємства не відчували коливань ціни на природний газ, хоча вона мала чітку динаміку зростання – середньорічний приріст становив 15 %. Зі зростанням вартості 1000 м³ природного газу майже в два рази продовж 2005 року, постало питання необхідності диверсифікації виробництва, що сприяло розвитку виробництва метанолу, оцтової кислоти, ацетилену, вінілацетату та інших хімікатів неаміачної групи. Подальше збільшення ціни до 2008 року супроводжувалося випереджальним зростанням цін на товарну продукцію, що дозволяло працювати з прибутком та нарощувати обсяги виробництва аміаку та мінеральних добрив.

Подальша кризова ситуація показала гостру необхідність вдосконалення технології виробництва та скорочення енергомісткості основних видів продукції.

Останнім часом цінова кон'юнктура зовнішнього ринку залишалася достатньо сприятливою, виробничі потужності мали високий рівень завантаженості, але інноваційно-інвестиційну діяльність необхідно продовжувати задля досягнення норм витрат основних видів сировини та енергоресурсів, які б відповідали сучасному світовому рівню.

На внутрішньому ринку мінеральних добрив існує постійна загроза конкуренції з боку виробників з Росії та Білорусі. Головною конкурентною перевагою російських азотних підприємств є те, що ціна природного газу для них майже в два рази менша за ціну споживання цього ресурсу українськими продуцентами.

Таким чином, проведене дослідження містить наступні результати:

1 На конкурентоспроможність підприємств хімічної галузі впливає певне коло внутрішніх та зовнішніх чинників. Їх дія може посилюватись або слабшати за умови взаємодії.

2 Аналітичне обґрунтування чинників свідчить про мінливість їх дії, тому їх постійний моніторинг повинний стати одним з завдань в процесі управління підприємством задля досягнення та збереження стійкої конкурентної позиції на ринках.

3 Внутрішня і зовнішня ситуація у виробництві та споживанні азотної продукції постійно змінюється, що вимагає уточнення визначених характеристик оцінки конкурентоспроможності та їх розподіл на певні групи. Це сприятиме отриманню більш об'єктивної оцінки рівня конкурентоспроможності та розробці системи адекватних заходів щодо її

підвищення.

4 Основним каталізатором інноваційно-інвестиційної діяльності виступає рівень витрат на природний газ.

5 Напрями інвестування інноваційної діяльності уточнюються за допомогою економіко-математичної моделі впливу чинників на фінансовий результат діяльності підприємства. Основним напрямом подальшої модернізації є зниження питомої ваги витрат природного газу у собівартості продукції.

Література: 1 Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова / Економіст. – 2007. – №8. – С. 14-17. 2 Булах І.В. Конкурентостійкість підприємства як економічне поняття та його значення в галузі зв'язку / І.В. Булах, Т.Б. Надтока / Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – Випуск 80. – С. 156-161. 3 Решетникова Т.П. Концепция управления конкурентоспособностью предприятия / Т.П. Решетникова / Коммунальное хозяйство городов: науч.-тех. сб. – ХНАМГ, Харків – 2004. – Вып. 56. – С. 89-96. 4 Титаренко В.Є. Оцінювання та розвиток конкурентоспроможності промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємством" / В.Є. Титаренко. – Львів, 2005. – 20 с. 5 Чухрій М.В. Формування ключових чинників успіху та їх вплив на конкурентоспроможність підприємства / М.В. Чухрій / Вісник Хмельницького національного університету. Т.1. Економічні науки. – 2009. – № 2. – С. 160-163. 6 Кошеленко В. Рейтинговые сопоставления конкурентоспособности предприятий: возможности совершенствования / В. Кошеленко / Економіст. – 2010. – № 1. – С. 36-40. 7 Курівський І. Концепція критичних факторів успіху в сучасній парадигмі стратегічного менеджменту / І. Курівський / Економіст. – 2008. – № 3. – С. 54-56. 8 Журан О.А. Умови формування характеристик конкурентоспроможності підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємством" / О.А. Журан. – Одеса, 2006. – 21 с. 9 Янковський М.А. Управління конкурентоспроможністю підприємства на світових ринках: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємством" / М.А. Янковський. – Донецьк, 2005. – 36 с. 10 Сметана В.В. Конкурентна позиція українських підприємств на світових товарних ринках (на прикладі ринку мінеральних добрив): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" / В.В. Сметана. – Київ, 2002. – 18 с. 11 Шевцова Г.З. Сучасні особливості регулюючої ролі держави у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств хімічного комплексу / Г.З. Шевцова / Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – 2008. - № 12 (130). – ч.1. – С. 141-149. 12 Петешова Т.А. Методичні підходи до оцінки рівня конкурентних переваг і конкурентоздатності підприємства / Т.А. Петешова / Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 261: В 7 т. – Т. IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С. 908-918. 13 Саліхова О., Левада А. Конкурентоспроможність українських виробників азотних добрив: проблеми та шляхи їх вирішення у процесі приєднання до СОТ / Економіст. – 2005. - № 5. – С. 55-57. 14 Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд III, А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2002. – 928 с. 15 Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / [С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабась, О. С. Дуброва, А. В. Вакуленко]. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с. 16 Офіційний сайт Держкомстату України www.ukrstat.gov.ua.

Глава 8

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

Розділ 8.1 Ідентифікація інтелектуальних ресурсів підприємств, кількісні технології управління

Швидкі зміни інформаційно-комунікаційного середовища призвели до появи нового інструментарію формування світової економіки. Серед них ті, що мають так звані нематеріальні переваги, забезпечують певні конкурентні можливості, саме тому стають активами. Так ринкові активи забезпечують підприємствам конкурентні переваги у зовнішньому середовищі, а розробка позиціонування на ринку забезпечує зростання позитивного іміджу у покупця. Про торгівельну марку окремого підприємства стає відомо усьому світу. Все це потребує відкритого мислення персоналу, толерантності до інших культур.

Сьогодні конкурентоздатною може бути лише економіка, яка активно розвиває новаторську сферу у інноваційній діяльності, здійснюючи продуктові, процесові, організаційні та маркетингові інновації. Головним принципом такого підходу є формування, поширення і використання знань для забезпечення стійкого зростання і розвитку.

«Суспільству знань» властиво збільшення вартості сектора послуг, розробка і впровадження інноваційного продукту та головна умова для ефективної реалізації – інвестиції у високопрофесійні кадри для формування необхідного гнучкого набору компетенцій. Підкреслимо, що для наукоємних підприємств компетенції персоналу стають критичним активом.

Так, за статистикою, яку представляють ЮНЕСКО, ОЕСР, Світовий банк, серед комплексних індикаторів суспільного прогресу Україна у 2011 році за освітньою (кількісною) складовою індексу людського розвитку мала 76-у позицію, а за показником «вища освіта і професійна підготовка» 47-е місце, що відповідає рівню розвинутих країн світу, за глобальним інноваційним індексом – серед 141 країни 63-є місце, за показником «людський капітал та наукові дослідники» 48-е місце, за індексом економіки знань серед 146 країн 56-е місце, за показником «освіта» займає 21-е місце завдяки тому, що молодь, майже 81%,

здобуває вищу освіту. За індексом спроможності до інновацій у 2011 році Україна серед 131 країни займала 61-е місце, у той же час «професійна підготовка» принесла країні 12-е місце [1].

В світі закономірно відбувається реалізація послідовності необхідних компонентів «суспільства знань»: прискорений розвиток інформаційних технологій – відкрите поширення знань – становлення network суспільства.

Такий розвиток пов'язаний із структурними змінами в економічних устроях: від традиційного підходу на основі виробництва до інтенсифікації інноваційної діяльності. Основним чинником такого процесу стають інтелектуальні активи, що включають відділи R&D, об'єкти інтелектуальної власності, програмне забезпечення, людські ресурси і нові форми організаційних структур. Вони стають усе більш важливими в забезпеченні продуктивності і ефективності та представляють ключову роль інноваційної діяльності по відношенню до бізнес-процесів і продукції [2, 3].

Інститути інтелектуальної власності, що існують в Україні, основні підходи до управління нематеріальними активами підприємств в недостатній мірі забезпечують формування і ефективне використання інтелектуального капіталу [4].

Значний теоретичний вклад до вивчення формування і розвитку інтелектуальних активів внесли такі зарубіжні вчені, як: Е. Брукінг, Л. Вальрас, Т. Вітстейн, В. Петті, Дж. С. Мілль, Е. Енгель, Д. Маккуллох, Х. Фрідаг, В.Шмідт, Д. Моррісон, Ст. Рошер.

Дослідження різних інформаційних джерел свідчить про те, що класифікація різних видів інтелектуальних форм капіталу є предметом дискусійним та охоплює питання від розуміння впливу на роботу економічних систем до управлінського і фінансового обліку та оцінки нематеріальних активів. Як зазначає С.С. Молчанов, дані управлінського обліку використовуються для розробки короткострокових та довгострокових планів, прогнозних бюджетів, прийняття рішень з ціноутворення, проведення оцінки та контролю діяльності організації, розподілу ресурсів, здійснюється пошук шляхів економії витрат та підвищення конкурентоспроможності організації, оцінюється ефективність діяльності її підрозділів. Дані управлінського обліку орієнтовані на майбутнє і суттєво допомагають у прийнятті управлінських рішень, на відміну від даних бухгалтерського обліку, які корисні у більшості зовнішнім користувачам та відображають результати діяльності у минулому.

В управлінській діяльності, в бухгалтерському обліку, при проведенні оціночних процедур спостерігається багатоваріантність застосування таких категорій як: «нематеріальні активи», «інтелектуальна власність», «інтелектуальний капітал», «креативний капітал», «нематеріальний капітал». Більшість підходів до вимірювання інтелектуальних активів не пов'язують їх у єдину модель.

Як зазначалось раніше, на сучасному етапі глобального економічного розвитку знання і інтелектуальний капітал підприємств стають основою конкурентоспроможності національних економік. У таких умовах інновації можуть бути віднесені до основних джерел економічного зростання, людський

капітал потребує адекватної оцінки і своєчасного розвитку.

Підприємства Харківської області, як підґрунтя інноваційного розвитку регіону, демонстрували досить високу інвестиційно-інноваційну активність у 2010-2011 роках. Кількість промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, становила 8,7% від їх загальноукраїнського числа і саме їм належав майже кожен четвертий новий технологічний процес (або 28,2%), що був впроваджений в Україні, та 5,2% освоєних інноваційних видів продукції. У 2009–2011рр. впровадженням інновацій було зайнято 202 підприємства промисловості, у т.ч. 87 – впроваджували інноваційну продукцію, з яких 32 підприємства – нову тільки для ринку та 67 – нову тільки для підприємства; 188 - запроваджували інноваційні процеси, з яких 156 підприємств – нові або вдосконалені методи обробки або виробництва продукції, 15 – нові або вдосконалені методи логістики, доставки чи розповсюдження продукції та 50 – нову або вдосконалену діяльність з підтримки процесів, зокрема, системи матеріального обслуговування, операцій щодо закупівель, обліку та розрахунків.

У таблиці 8.1.1 наведені основні індикатори інноваційної діяльності підприємств Харківської області відповідно до показників інноваційної діяльності підприємств України взагалі [5].

Таблиця 8.1.1

Структурні показники інноваційної активності промислових підприємств
за 2011 рік

Питома вага області в окремих показниках інноваційної діяльності промисловості України у 2011 році	Україна	Харківська область	
		усього	у % до загально-українських показників
Кількість підприємств, які займалися інноваційною діяльністю у промисловості, усього, одиниць	1679	146	8,7
з них			
мали витрати на інноваційну діяльність	1348	118	8,8
впроваджували інновації	1327	139	10,5
Впроваджено нових технологічних процесів, одиниць	2510	708	28,2
Впроваджено інноваційних видів продукції, найменувань	3238	169	5,2
Придбано нових технологій	872	106	12,2
Загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн. грн.	14333,9	806,0	5,6
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	42386,7	1328,9	3,1

На протязі 2011 року у промисловості інноваційною діяльністю займалися 18,4% від загальної кількості промислових підприємств. До найбільш інноваційно-активних відносилися підприємства з нафтопереробки, хімічної і

нафтохімічної промисловості, машинобудування та підприємства з виробництва і розподілення електроенергії, газу, води (відповідно – 50,0%, 26,3%, 23,7% та 22,0% загальної кількості підприємств цих видів промислової діяльності). Найбільший обсяг інноваційної продукції реалізовано підприємствами машинобудування (955,5 млн.грн. або 8,0% обсягу реалізованої промислової продукції галузі) та підприємствами хімічної і нафтохімічної промисловості (179,5 млн.грн. або 5,6%). Серед них: Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, Державне підприємство завод “Електроважмаш”, ВАТ “Турбоатом”, ТОВ Фармацевтична компанія “Здоров’я”, ПАТ завод “Південкабель”, Державне науково-виробниче підприємство “Об’єднання Комунар”, ПАТ “Харківський машинобудівний завод “Світло шахтаря” та інші.

Інноваційна діяльність промислових підприємств була представлена придбанням машин, обладнання і програмного забезпечення та внутрішніми науково-дослідними розробками.

Така важлива складова інноваційного процесу як навчання була реалізована на 10 підприємствах, 14 – придбали зовнішні науково-дослідні розробки, 9 - залучили інші зовнішні знання, 43 - запроваджували інновації та займались іншими видами інноваційної діяльності.

На інноваційну діяльність у 2011р. витрачали кошти 118 підприємств Харківської області. Загальний обсяг інноваційних витрат цих підприємств у звітному році склав 806,0 млн.грн. або 5,6% від загальноукраїнського обсягу (у 2010р. – відповідно 525,9 млн.грн. або 6,5%) (рисунок 8.1.1).



Рисунок 8.1.1 Структурне групування промислових підприємств за видами інноваційної діяльності у 2011 році, %

Не викликає сумніву, що таку позитивну динаміку з активізації інноваційної діяльності забезпечують бази знань підприємств, а саме їх інтелектуальні активи.

До складу нематеріальних активів не відносять інтелектуальні та ділові якості персоналу, їх кваліфікацію, здібності. Більш того, надати точну вартісну оцінку вказаним якостям є досить важким, майже не можливим процесом.

Також не є нематеріальними активами, а враховуються у витратах видатки на дослідження, розробку об'єкту інтелектуальної власності, що не призвели до результатів. Розробки підприємства, що були спрямовані на створення нового нематеріального активу можуть бути віднесені до нематеріальних активів якщо отримані результати цих розробок принесуть підприємству економічну вигоду у майбутньому.

У той же час розробки підприємства не є дослідженнями тоді, коли вони проводяться підприємством у перше з метою отримання та освоєння нових наукових та технічних знань.

Також до нематеріальних активів не відносять підготовку та перепідготовку кадрів, рекламу та просування продукції на ринку, створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини, підвищення ділової репутації.

На нашу думку, необхідно більш детально проаналізувати існуючі підходи до класифікації інтелектуальних активів підприємств.

Як правило, виділяють три основні категорії: людський капітал, репутаційний капітал і структурний капітал.

Людський капітал - це вартість знань (формальне навчання і освіта), навичок, вмінь і ноу-хау співробітників. Така форма фінансової звітності як баланс (саме вона є підставою для формування балансових показників) не враховує людський капітал. В основі формування інноваційного потенціалу співробітника лежить його мотивація і здібність до навчання. Важливими є компоненти творчості, креативності, досвіду, комунікативності, гнучкості, задоволеності, лояльності. Тоді при оцінці компаній, важним активом яких є людський капітал, існують певні обмеження у застосуванні балансових показників.

Репутаційний капітал характеризує формування системи стосунків із стейкхолдерами. Наприклад, зовнішніми клієнтами підприємства, його постачальниками і R&D партнерами. Бренди, товарні знаки, лояльність і задоволеність клієнтів, уміння вести переговори з громадськими, державними і фінансовими організаціями можна віднести до цієї категорії.

Структурний капітал включає бізнес-процеси організації, внутрішню корпоративну культуру, інформаційні бази даних. Прикладами є гнучкість, документообіг, центри знань, впровадження інформаційних технологій [6].

До ринкових активів можна віднести: портфель заказів, канали розподілу, контракти та угоди, наприклад, франшиза, ліцензування.

Інтелектуальна власність як актив потребує особого підходу, враховуючи, що визначення ціни об'єктів інтелектуальної власності – процес трудомістський, потребує спеціальних знань і навичок в галузі техніки, економіки та права. Саме це призвело до формування особливої галузі знань – оцінки інтелектуальної власності. Права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності та авторські і суміжні права відносять до нематеріальних активів підприємства (НМА). У балансі нематеріальні активи відображаються за їх залишковою вартістю, коли від первонаочної вартості віднімається накопичена амортизація. У свою чергу, первонаочальна вартість визначається як сума фактичних витрат на їх придбання або створення. Вона залежить від того

як нематеріальний актив було отримано: за гроші, в якості вкладу до уставного капіталу, в обмін на інші активи або безкоштовно.

Слід зазначити, що оцінка ОІВ – це процес визначення їх вартості, при здійсненні аналізу інформації, яка має безпосереднє відношення до об'єкту оцінки. Підхід до оцінки зумовлює моделювання ринкового ціноутворення з урахуванням усіх цінових та нецінових факторів. Так, за правилами бухгалтерського обліку до первинної вартості НМА відносять усі витрати підприємства при його покупці, наприклад, державні патентні та інші збори, мита, непрямі податки, що не повертаються, витрати, що пов'язані з покупкою НМА та доведенням їх до стану, що робить їх придатними для використання. Інститут оцінки зменшує частину трансакційних витрат (інформаційні витрати та певна асиметрія інформації, яку використовують індивіди для прийняття управлінських рішень) і робить процес ціноутворення більш оптимальним, а вартість об'єкту оцінки – найбільш близькою до ринкової [7].

Нова глобальна економічна модель є певною міжнародною системою, яка поєднує соціальну, економічну, культурну, інформаційну, технологічну та інші сфери. Інноваційний потенціал такої моделі повинен орієнтуватися на стійкий, гармонічний розвиток, адаптацію до зовнішнього середовища та глобальні якісні трансформації. До структури інноваційного потенціалу можна віднести наступні базові елементи: творчо-активні людські ресурси, технологічну інфраструктуру, дослідницьку інфраструктуру з інноваційними вузловими структурами, інфраструктуру підтримки та просування інновацій. Інноваційний бізнес, у багатьох випадках, одночасно є і венчурним бізнесом. Тоді при оцінці об'єктів інтелектуальної власності необхідно працювати з новою категорією ризиків, які називають «стохастичними інформаційно-поведінковими» ризиками [6].

Для опису подібного роду явищ адекватним математичним апаратом є методи теорії хаотичної динаміки і теорії біфуркацій. Мірою систематичного ризику при оцінці ОІВ можна застосовувати ентропію Колмогорова - Сіная $h(N)$ динаміки фондового індексу NASDAQ.

Функцію $R(t)$ несистематичної компоненти ризику для ОІВ визначаємо з динамічної системи (формула 8.1.1):

$$R(t) = -bR(t) + \delta(N)R(t)S(t), \quad (8.1.1)$$

де $S(t)$ - вартість конкурентної стратегії компанії,

$bR(t)$, b_0 - параметр систематичних ризиків,

$\delta(N)$ - середнє квадратичне відхилення прибутковості змодельованої компанії в базі фондового індексу NASDAQ.

Дамо оцінку вартості ОІВ як елементу конкурентної стратегії $S(t)$ у інноваційному бізнесі. Вартість конкурентної стратегії визначається з динамічної системи (формули 8.1.2):

$$\begin{aligned}
 S(t) &= h(N)S(t) \left[1 - \int_{-z}^d S(l+s) Q(-s) ds \right] - aR(t)S(t) \\
 R(t) &= -bR(t) + \delta(N)R(t)S(t),
 \end{aligned}
 \tag{8.1.2}$$

де aR , $a > 0$ - параметр, а функція $Q(t) = [t/\text{Var}(T)]e$;

$T=h(D)$ - ентропія Колмогорова - Сіная динаміки періоду циклу фондового індексу Dow Jones.

У той же час рівняння динаміки типу Блека-Шоулза вартості ОІВ з врахуванням існуючих ризиків, як похідного інструменту вартості конкурентної стратегії (формула 8.1.3):

$$\begin{aligned}
 \frac{dV}{dt} + \phi(D)S \frac{DV}{dS} + \frac{1}{2} \delta(N)^2 S^2 \frac{d^2V}{dS^2} &= \phi(N)V \\
 R(t) &= -bR(t) + \delta(N)R(t)S(t),
 \end{aligned}
 \tag{8.1.3}$$

У такій моделі мірою ризику виступають середньоквадратичне відхилення індексу NASDAQ і ентропія Колмогорова-Сіная для рівняння динаміки вартості ОІВ. Така двохпараметрична модель має дві точки біфуркації: перша відповідає «м'якій» втраті стійкості рівноваги з утворенням автоколивань, друга відповідає «м'якій» втраті стійкості циклу і переходу в стохастичний режим. Такі моделі мають комп'ютерну реалізацію. Класичні методи наближених рішень диференціальних рівнянь доповнені обчислювальними методами теорії біфуркацій. Прямі чинники враховуються методами імітаційного моделювання; непрямі чинники визначаються з використанням теорії розмитих множин.

Формування ціни як процес потребує дослідження чинників, що змінюються в той або інший період часу. Якщо політичні, економічні і соціальні чинники у певний період часу збігаються з попередньою ситуацією, то можна стверджувати, що ціні буде притаманна така ж поведінка як деякий час тому. Фрактальний аналіз передбачає деякі складнощі такого процесу, а саме: фрактальний аналіз вимагає досить серйозних аналітичних викладень, крім того можливість доступу до останньої достовірної інформації про стан процесів, які досліджуються, ринкових структур. Як стверджують фахівці з фрактального аналізу, така робота варта і вкладених сил, і вкладених коштів, оскільки компенсує себе багато разів. Саме це дозволяє бути на крок попереду всіх трейдерів, які, як правило, чекають реального руху ринку. Тоді як за допомогою вивчення фрактала можливо отримати прогнозні дані ринку до початку його руху.

Особливе значення фрактального аналізу тимчасових рядів полягає в тому, що він враховує поведінку системи не лише в період вимірів, але і її передісторію. Для фрактальних тимчасових рядів на інтервалі $t_0 < t < T$ розмах параметру R залежить від часу t ступеневим чином (формула 8.1.4):

$$R(\tau) = \max_{1 \leq t \leq \tau} B(t) - \min_{1 \leq t \leq \tau} B(t)$$

$$R(t) = R(t_0) \left(\frac{t}{t_0} \right)^{2-D}, \quad (8.1.4)$$

де D - фрактальна розмірність тимчасового ряду.

Виходячи з даних розрахунків, можна передбачити можливе значення зміни параметру, що цікавить, в майбутньому.

Фрактальна розмірність, є показником складності кривої. Аналізуючи зміну відрізків з різною фрактальною розмірністю, і тим, як на систему впливають зовнішні і внутрішні чинники, можна заздалегідь передбачати поведінку системи. І що найголовніше, діагностувати і виявляти її нестабільні стани.

Особливості ціноутворення інтелектуальної власності визначаються формами та засобами комерціалізації: купівля – продаж ліцензій, внесення до уставного капіталу, переоцінка нематеріальних активів, оптимізація податків, визначення долі ОІВ у інвестиційних проектах, віднесення НМА до кваліфікаційних активів. Згідно з П(С)БУ 31 «Фінансові витрати» кваліфікаційний актив – це «актив, який обов'язково потребує суттєвого часу для свого створення». До таких активів відносяться витрати на розробку нового програмного продукту, який був прийнятий до обліку як нематеріальний актив. Нарахування амортизації НМА, як правило, здійснюється прямолінійним методом.

Управління інтелектуальними активами повинно бути спрямоване на виявлення додаткового способу отримання прибутку. Це має особливе значення у випадку з об'єктами інтелектуальної власності (ОІВ).

У той же час необхідне розуміння того, що менеджерам підприємств треба обґрунтовувати ресурсну базу і практичний інструментарій для виміру, управління і обліку інтелектуального капіталу.

Запропонований підхід здатний враховувати динамічний характер розвитку бізнесу шляхом об'єднання різних чинників, що впливають на поточну корпоративну ефективність відносно свого інтелектуального капіталу.

Традиційно виділяють три методи оцінки бізнесу: за дисконтованими грошовими потоками (дохідний метод), за активами (витратний метод), за мультиплікаторами (порівняльна оцінка). Така оцінка базується на інформації про саму компанію, у порівнянні з оцінкою за аналогією з другими компаніями. Оцінка компанії за її проектами у порівнянні з оцінкою компанії за її поточними матеріальними та нематеріальними активами.

При визначенні вартості ОІВ стає важливим перегляд тих передумов, які мають місце у нинішній теорії ринків капіталу.

Історія свідчить, що у серпні – вересні 1999р. компанія Long-Term-Capital Managment втратила 4 млрд доларів протягом 6 тижнів, показавши як небезпечна торгівля на підставі алгоритму Блека-Шоулза, підтвердивши висновки Луї Башельє, які були сформульовані ще в 1900р., що будь-яка конкурентна ціна слідує в першому наближенні «одновимірному броунівському руху» $B(t)$. У той же час, альтернативний опис, що був побудований

Б.Мандельбродом на підставі фрактального одновимірного скейлінгового опису точно відображував реальне положення справ.

У 2000 році, вийшла книга Едгара Петерса «Хаос і порядок на ринках капіталу». Автор робить спробу показати застосування фрактальної теорії до фінансових ринків. Робота присвячена визначенню ризику по відношенню до фінансових ринків, таких як валютний, фондовий і ф'ючерсний. Е.Петерсом були виявлені цикли з періодичністю в 4 роки. Період такого циклу він визначав за допомогою показника Херста. Виявлена Петерсом періодичність залишається лише теоретичним припущенням і не отримує відповідного використання з точки зору практики. Проте він зробив важливий висновок: якщо ринки є нелінійними динамічними системами, то використання стандартного статистичного аналізу може привести до помилкових результатів, особливо якщо в основі лежить модель випадкових блукань. Е. Петерс в своїх роботах зробив спробу числовими параметрами описати такі характеристики, як розмірність, пам'ять і мультифрактальність. Наступне дослідження зробив Б.В. Занг в монографії «Синергетична економіка. Час і зміни в нелінійній економічній теорії». В основі роботи припущення, що перехідний період – дуже важливий етап для еволюції системи. Для опису економічної еволюції в макроекономіці зазвичай вибирається лише обмежене число агрегованих змінних [8].

При математичному моделюванні для отримання конкретного результату, потрібно перейти до рівнянь і математичних образів. Найкориснішим з таких образів, за допомогою якого можна змодельовати хід процесу, стан системи і міру її організованості, виявився так званий фазовий простір. Координатами в цьому просторі служать різні параметри, що характеризують дану систему.

Як зазначалось раніше, всі описані вище методики дослідження оцінки економічних систем засновані на описі системи окремим параметром, обчислення якого може бути проведено оперативно, простим способом і на основі будь-якої вибірки даних. Саме в такий спосіб багато економістів вирішують проблему оперативного аналізу поточної ринкової ситуації. Проте, на нашу думку, необхідне досить детальне і більш глибоке дослідження динамічної системи за тимчасовими рядами, що спостерігаються. Воно вимагає ретельнішого і скрупульозного аналізу всієї наявної інформації із залученням багатоваріантного аналізу як в чисельній формі (дослідження розмірності фракталу на глобальному рівні і його локальних властивостей на різних горизонтах), так і в графічному вигляді (фазовий портрет при різних часових зрушеннях).

Аттрактор Ресслера — хаотичний аттрактор, який є у системи диференціальних рівнянь Ресслера [9] (формула 8.1.5):

$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = -y - z \\ \frac{dy}{dt} = x + ay \\ \frac{dz}{dt} \approx b + z(x - c) \end{cases} \quad , \quad (8.1.5)$$

де a, b, c — позитивні постійні.

При значеннях параметрів $a=b=0.2$ і $2.6 \leq c \leq 4.2$ рівняння Ресслера мають стійкий граничний цикл. При цих значеннях параметрів період і форма граничного циклу здійснюють послідовність подвоєння періоду. Відразу ж за точкою $c = 4.2$ виникає явище хаотичного аттрактора. Чітко визначені лінії граничних циклів розпливаються і заповнюють фазовий простір незкінченною множиною траєкторій, такими, що стають властивостями фракталу.

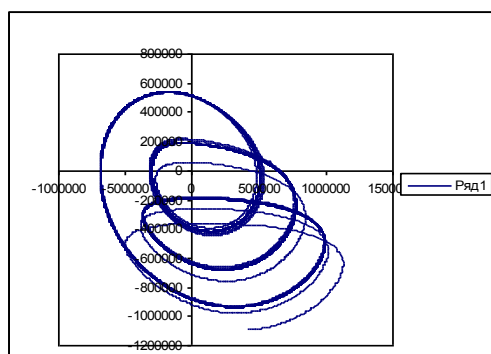
При моделюванні ми використовували відому систему фракталу типа Ресслера, оскільки саме ця модель на відміну від синтетичних дискретних математичних перетворень, описує системи, близькі до реальних систем в різних галузях науки, техніки і економіки.

Система рівнянь моделі має наступний вигляд 8.1.6:

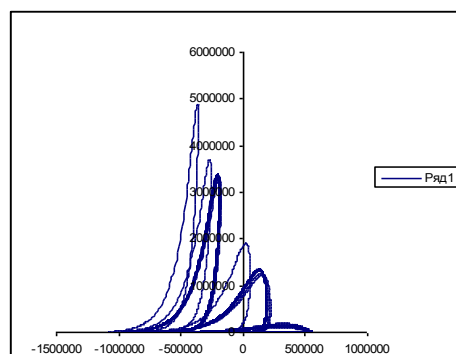
$$\dot{x} = -y - z; \dot{y} = x + ay; \dot{z} = b - rz = xy, \quad (8.1.6)$$

З моделі ми отримали тимчасові ряди координат точки – рішення системи. Для зменшення впливу розмірності фазового простору D на результат, було вибрано велике число точок в рішенні, $N=30000$.

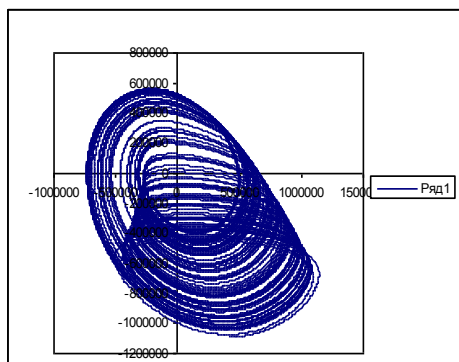
Модель показала сильну нестійкість рішення від вхідних параметрів. Тоді як при зміні параметра $a=0,23$ до $a=0,36$ у фазовому просторі аттрактор мав вигляд циклу з розмірністю D близько 1, потім при значенні $a=0.369$ в системі відбувалася різка хаотизація рішення (рисунок 8.1.2). Аттрактор має вигляд фрактала («дивний» аттрактор) з величиною кореляційного інтеграла $D=1,8$.



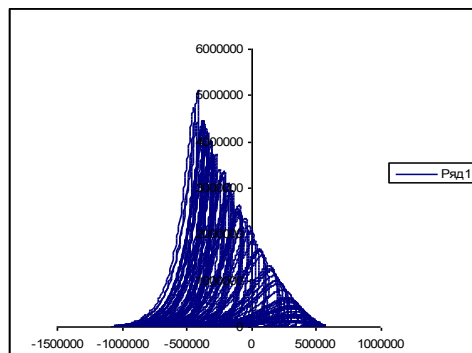
$a=0.23$, площина xy



$a=0.23$, площина xz



$a=0.369$, площина xy



$a=0.369$ площина xz

Рисунок 8.1.2 Вигляд траєкторії аттрактора Ресслера у фазовому просторі при різних значеннях параметра a

У програмі величина кореляційного інтеграла обчислена при значенні лагу $\tau = 119$. При такій величині зрушення аттрактор найбільш оптимально заповнював фазовий простір системи. На рисунку 8.1.3 приведено декілька варіантів розташування аттрактора при інших значеннях часового лагу.

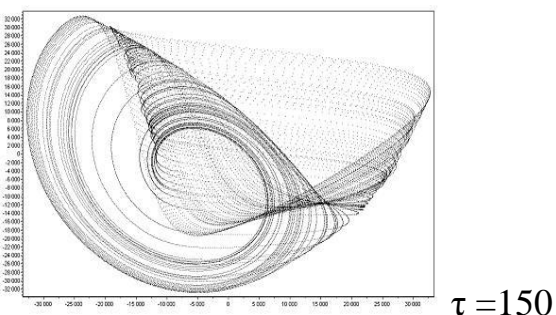
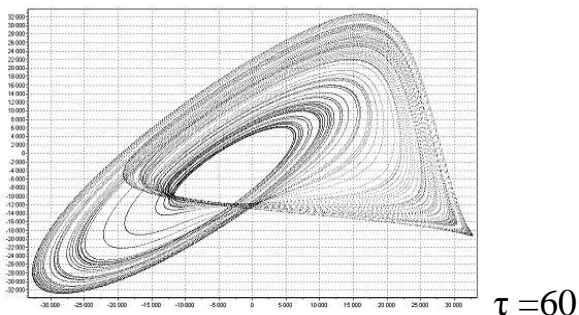
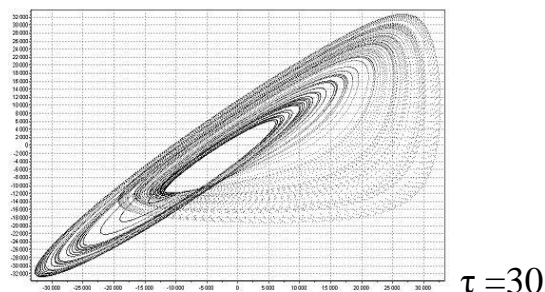
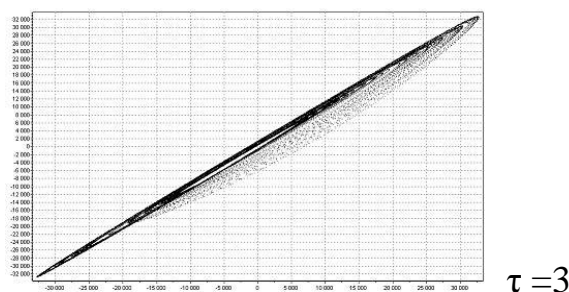


Рисунок 8.1.3 Аттрактор Ресслера при різних значеннях τ

Далі на рисунку 8.1.4 приведені результати розрахунків кореляційного інтеграла.

Оцінка компаній потрібна при проведенні реструктуризації, при здійсненні злиття та поглинання компаній, при викупі акціонерної частки одним з акціонерів, при передачі акцій в заставу та інших випадках. Традиційно вважається, що найбільш точний метод оцінки бізнеса – це метод дисконтування грошових потоків, однак, оцінка за мультиплікаторами у разі фокусування на інтелектуальному капіталі є більш доречною. Також вона дозволяє враховувати ринкову інформацію. Зокрема, саме ті ознаки, які найбільш притаманні інтелектуальному капіталу: неможливість забезпечити точне прогнозування на довгий період часу, коли необхідно придати оцінці

об'єктивність, у випадку необхідності перевірки оцінки за допомогою інших методів, оцінка молодих (start-up) компаній, при відсутності часу та всієї необхідної інформації.

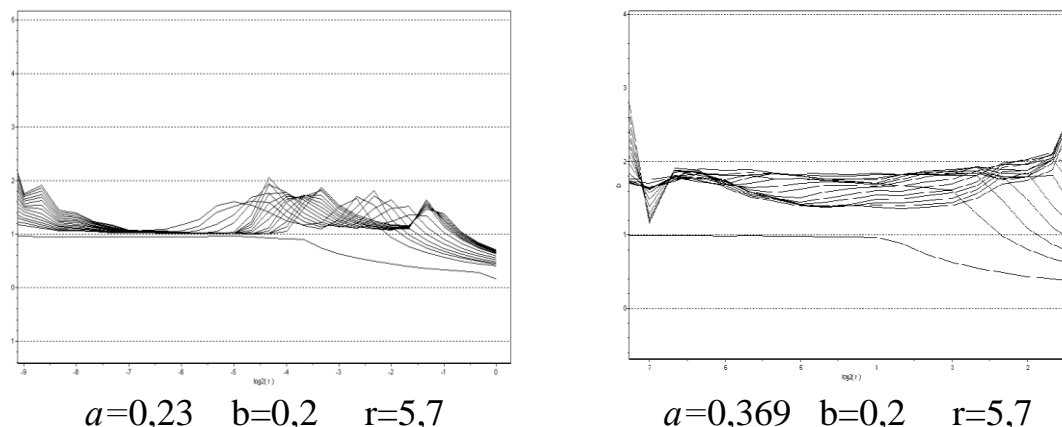


Рисунок 8.1.4 Величина кореляційного інтеграла D

У свою чергу, інтелектуальний капітал - «капітал знань», показує різницю між ринковою вартістю підприємства і його балансовою вартістю, оскільки, не весь інтелектуальний капітал знаходить віддзеркалення у фінансовій звітності, за винятком нематеріальних активів. Облік операцій з інтелектуальними активами (ІСА) демонструє сферу інтелектуальних ресурсів і компетенцій підприємства та ухвалення управлінських рішень. Зазначимо, що різні складові інтелектуального капіталу вимагають особливих показників для виміру їх елементів.

Оцінка активів компанії може бути проведена або у вигляді суми проектів, або у вигляді факторів виробництва, тобто матеріальних та нематеріальних активів у бухгалтерському сенсі.

Важливо зазначити, що у стандартній класифікації методів оцінки під активами розуміють лише фактори виробництва. Інвестиційні проекти, у цьому випадку, активами не являються. До кожного конкретного активу, включаючи нематеріальні активи, можливо застосувати тіж самі методи оцінки, що й до компанії в цілому. Саме тому, ряд авторів [2,6] вважають, що оцінка за активами, яка базується на найкращому їх використанні (highest and best use), при якій вони мають найбільшу вартість не є самостійним методом оцінювання.

Виявити певну закономірність, як стверджують дослідники [3,10] можливо лише шляхом практичного моніторингу. Процедура обліку операцій з інтелектуальними активами є інструментом для виміру інтелектуального капіталу підприємства. Такий підхід дозволяє підприємству надавати інформацію, як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам про свої інтелектуальні активи: набуті знання і досвід, довіру стейкхолдерів, інфраструктуру, ІТ-системи, адміністративні процедури, бізнес-процеси [10].

На думку авторів, впровадження ІСА надає наступні можливості:

- визначення темпів зростання підприємства, враховуючи використання його інтелектуальних активів;

- зосередження внутрішньої і зовнішньої уваги на підвищенні ефективності функціонування підприємства;
- відображення і оцінювання результатів інвестування в нематеріальні активи підприємства;
- контролювання темпів руху підприємства у напрямку реалізації як довгострокових, так і короткострокових стратегій;
- залучення та використання інтелектуальних активів, як доказ існування довгострокової перспективи всіх зацікавлених сторін;
- актуалізація розвитку людських і технологічних ресурсів;
- формування прозорої системи витрат у розвиток людських ресурсів.

Таким чином, інтелектуальні активи можуть характеризувати основні складові стратегічного менеджменту: корпоративну стратегію, місію і бачення майбутнього підприємства.

Більш детальний розгляд потребує зазначити, що різні складові інтелектуального капіталу вимагають пошуку різних процедур виміру. Так, на рисунку 8.1.5 показана модель управління інтегрованим капіталом підприємства.

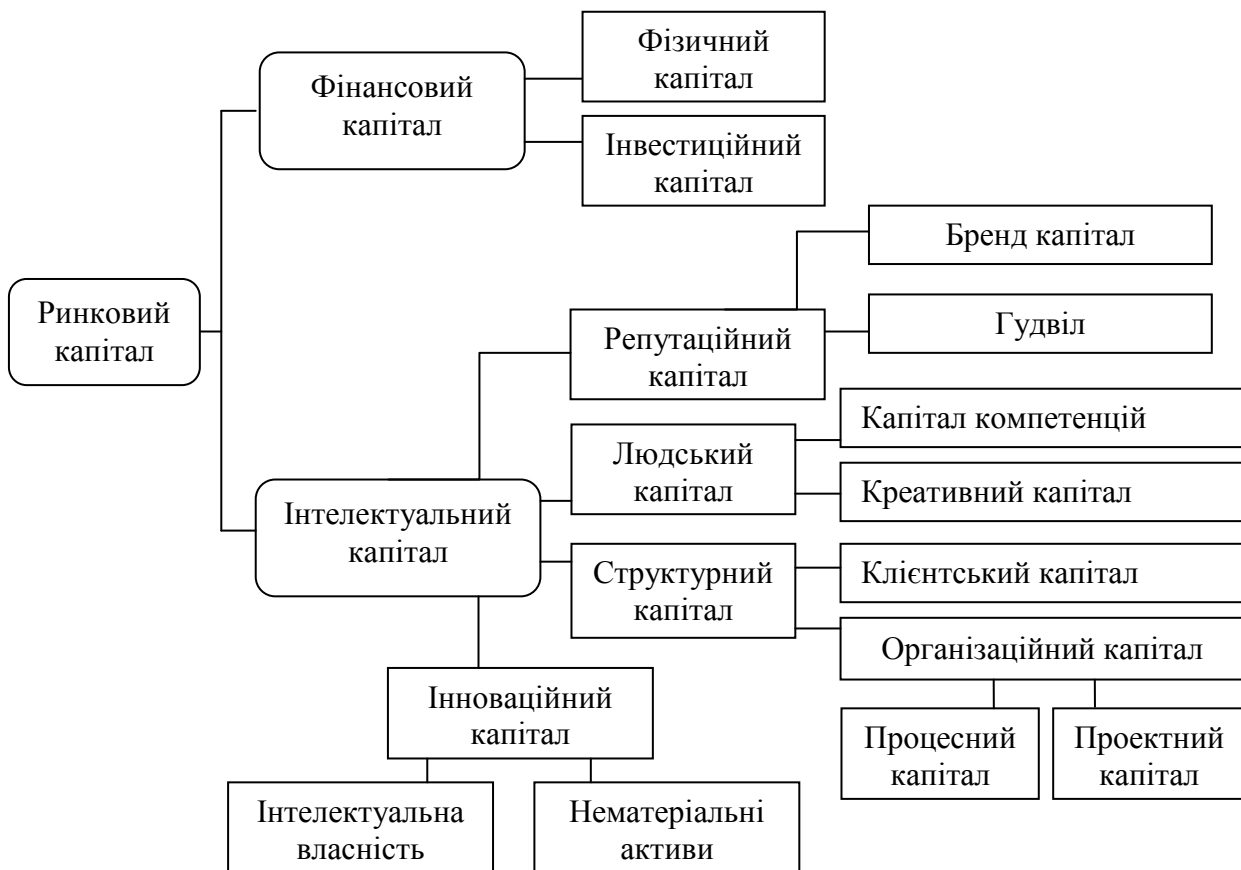


Рисунок 8.1.5 Інтегрована модель капіталу підприємства

Така модель ілюструє складність оцінки різних типів капіталу для формування ринкової вартості підприємства. Так, одна зі складових капіталу компетенцій підприємства може знаходитись лише у головах практиків і передаватися із вуст в уста. І це може бути певною проблемою при підвищенні

кваліфікації фахівців.

Таким чином, інтелектуальний капітал можна представити не лише як сукупність законних прав, що є у суб'єкта, на результати його творчої діяльності, але і природних, і набутих інтелектуальних здібностей, навичок, умінь, сформованих баз знань, і напрацювань ефективних ділових і маркетингових комунікацій. Це підкреслюється тим, що основним компонентом інтелектуального капіталу є організаційний капітал, який включає: права інтелектуальної власності, такі як патенти і товарні знаки, корпоративну культуру, торгівельні секрети, інформаційні системи, а також креативні активи: ноу-хау, досвід командної роботи, культурні і моральні цінності. На наш погляд, розвитку креативних активів слід приділяти особливу увагу. Так корпорація Ericsson щорік витрачає на підготовку власних кадрів 25 млн. дол. Торгівля правами інтелектуальної власності зростає у всьому світі. Це доходи, які надходять від ліцензії на передачу технології, використання товарних знаків і комп'ютерних програм.

Досліджуючи закордонну фінансову літературу [4,7], можна виділити наступні підходи до оцінки компанії на підставі ринкових коефіцієнтів: multiplier/оцінка за мультиплікаторами, коли показники компанії помножуються на відповідний коефіцієнт, guideline company/метод еталонної компанії, ціна якої відома заздалегідь, by analogy/оцінка за аналогією між компанією, яку оцінюють та еталонною, comparable/comps оцінка, яка дозволяє оцінювати не тільки компанію в цілому, але й її окремі активи, зокрема нематеріальні, relative/відносна оцінка, оцінка за відносною шкалою, market/ринкова оцінка, що базується на ринковій інформації. Як зазначалось раніше, якщо активи представлені сумою матеріальних та нематеріальних об'єктів, то кожний конкретний актив можна оцінити як методом дисконтованого грошового потоку (дохідний метод), так і порівняльним оцінюванням (за мультиплікаторами). Саме оцінка за мультиплікаторами може бути використана як в цілому для компанії, так і для окремого її активу, зокрема, нематеріальних активів. Перевагою мультиплікаторів на підставі балансової вартості активів є їх стабільність, вони менш залежать від поточних змін економічної кон'юнктури у порівнянні з чистим прибутком.

Але слід враховувати, що балансові мультиплікатори (зокрема, $P/BV = P/Book\ value$, або $P/BE = P/Book\ value\ of\ equity$) використовують компанії, у яких матеріальні активи є основними. Банки, страхові та інвестиційні компанії оцінюються, як правило, за їх активами, які складаються в основному з ліквідних цінних паперів. Саме у таких організацій балансова вартість добре апроксимується з ринковою вартістю (у залежності від певного стандарту).

Так, наприклад, до особливостей ціноутворення на ринку товарних знаків можна віднести залежність вартості товарного знаку від ділової репутації підприємства, тобто від вартості гудвілу. Це є особливий вид нематеріальних активів, який розраховується як різниця між покупною ціною підприємства (як майнового комплексу в цілому) та вартістю його чистих активів.

Відповідно до П(С) БУ19 «Об'єднання підприємств» гудвіл визначається як «перевищення вартості придбання над долею покупця в справедливій вартості

придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань на дату придбання».

У балансі гудвил виділяється окремою строкою (065) за своєю залишковою вартістю. Відповідно до П(С)БУ19 по гудвілу амортизація нараховується прямолінійним методом на протязі строку його корисного використання, але не більше 20 років. НМА (за виключенням гудвілу) можуть переоцінюватись відповідно до порядку переоцінки основних засобів.

У свою чергу, ринок програмних продуктів характеризується тим, що більшість програм (а саме, у галузі фінансового аналізу, бухгалтерського обліку і тому подібне) мають аналоги. Тому що, саме цей сегмент ринку найбільше відповідає умовам конкуренції, де ціни на аналогічні програмні продукти знаходяться приблизно на однаковому рівні. Це дозволяє при формуванні ціни орієнтуватися на ціни ОІВ – аналогів. Саме тому для оцінки програмних продуктів у багатьох випадках використовують порівняльний підхід, так звану, *comps* оцінку.

Розпорядження майновими правами інтелектуальної власності може здійснюватись на підставі одного з таких документів: ліцензії на використання об'єкта права інтелектуальної власності; ліцензійного договору; договору про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності; договору про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності; іншого договору щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності. Об'єкт оцінки – ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності - комп'ютерної програми "Картографічна основа Харківської області".

Авторські права на програму підтверджені рішенням про реєстрацію договору, який стосується права автора на твір від 27.05.2010, реєстр. № 1312. Витрати на створення програми відображено у таблиці 8.1.2.

Вартість об'єкта оцінки визначається, як здатністю приносити дохід, так і ризиком, пов'язаним з отриманням цього доходу. Під ризиком в контексті оцінки розуміється стан інвестора щодо фінансового результату інвестицій. Чим більше величина ризику, пов'язаного з отриманням доходу від діяльності об'єкта (ризик неотримання очікуваного доходу), тим нижче його вартість. Так, ставка дисконту є мінімальною нормою прибутку на інвестиційний капітал, яку інвестор вважатиме достатньою компенсацією рівня ризику, пов'язаного з інвестуванням капіталу у проект.

Одним з поширених методів визначення ставки дисконту є метод кумулятивної побудови, який засновано на «золотому правилі інвестування». При такому підході зміна вартості грошей у часі пов'язана з необхідністю компенсації відмови від ліквідності, інфляції, ризиків.

Таким чином, коефіцієнт дисконту можна представити як суму кількісних значень перерахованих компенсацій. У практиці оцінки компенсації відмови від ліквідності та інфляції об'єднують в одну базову ставку. Базова ставка – норма прибутку по безризикових інвестиціях. У розвинених країнах це зазвичай норма прибутку за державними цінними паперами. В Україні значення безризикової ставки приймається на рівні норми доходу по валютних депозитах провідних комерційних банків, деномінованих у ВКВ - як варіант інвестування

коштів, доступний будь-якому вітчизняному інвестору і характеризується досить низьким рівнем ризику. Рівень прибутковості банківських депозитів відносять до безризикової ставки за таких умов:

- приймаються валютні депозити;
- величина депозиту повинна кореспондувати з величиною чистого операційного доходу;
- термін депозиту повинен відповідати терміну отримання доходів;
- депозити використовуються для юридичних осіб;
- ставка прибутковості по депозитах розраховується як середня по депозитах системоутворюючих банків.

Таблиця 8.1.2

Витрати на створення програми
«Картографічна основа Харківської області»

Вид робіт	Шифр норми	Розцінка за номенклатурний лист	Кількість листів		Вартість робіт	з урахуванням коефіцієнту 2.1967*
			1 : 10 000	1 : 100 000		
Сканування вихідних картографічних матеріалів**	111216	49,35	1645	41	83204,10	182774,45
Виготовлення ЦРК (калібровка, прив'язка растрових зображень)**	111219	75,58	1645	41	127427,88	279920,82
Обрізка листів по рамці, перепроєктування в систему координат КОХО	п.2 * 1	75,58	1645	41	127427,88	279920,82
Перенарізування в номенклатурну нарізку СК-63	п.2 * 1	75,58	1086	41	85155,99	187062,15
Формування каталогів растрових зображень	п.2 * 0.05	3,78	1645	41	6371,39	13996,04
			Разом з ПДВ, грн			1132409,15

Примітка: * Наказ Міністерства охорони навколишнього середовища №336 від 13.07.2007 р

** Збірник розцінок на топографо-геодезичні та картографічні роботи, Київ, 2003 рік

Оцінка ризиків призводить до встановлення компенсацій за них. У практиці оцінки використовують підхід, що основними компенсаціями виступають премії за наступні види ризиків (таблиця 8.1.3).

Таблиця 8.1.3

Розрахунок ставки дисконту

Фактори ризику	Значення
Ризик, пов'язаний з можливістю порушення прав на ОІВ	
Права на ОІВ охороняються патентом на території країни	2
Права на ОІВ охороняються патентом на міжнародному рівні	2
Інформація про ОІВ охороняється в режимі комерційної таємниці	0
Є докази про власність на ОІВ	-1
Складність відтворення ОІВ при наявності неповного комплексу документації (або зовсім при відсутності такої)	-1
Відсутність можливості використання ОІВ у виробничому процесі без значних інвестицій	0
Відсутність аналогічних розробок в конкуруючих структурах	0
Підсумкове значення фактора ризику:	2
Ризик, пов'язаний з передбачуваністю доходів від використання ОІВ	
ОІВ має один або кілька близьких прототипів	0
Аналогічний ОІВ вже використовується для виробництва продукції та користується попитом на ринку	0
Новий товар буде користуватися постійним попитом (не залежить від моди і сезонності)	3
Існує реальна можливість оцінити обсяг попиту (частку і місткість ринку)	1
Помірна (або низька) конкуренція в галузі (один або кілька конкурентів)	0
Підсумкове значення фактора ризику:	4
Ризик, пов'язаний з більш ранньою стадією розробки ОІВ, з недостатнім обґрунтуванням параметрів інвестиційного проекту	
ОІВ знаходиться на стадії конструкторської розробки	0
ОІВ знаходиться на стадії дослідного зразка	0
ОІВ знаходиться на стадії освоєння у виробництві	-1
Немає необхідності в значних додаткових ресурсах для початку масового виробництва	-1
Інвестиційний проект зі значним «запасом міцності»	0
Підсумкове значення фактора ризику:	-2
ОІВ не є піонерським винаходом	
На території країни є підприємства, що виробляють аналогічну продукцію і зацікавлені в ОІВ	0
На міжнародному рівні є підприємства, що виробляють аналогічну продукцію і зацікавлені в ОІВ	2
ОІВ знаходиться на стадії освоєння у виробництві	-1
ОІВ охороняється патентом	2
Існує готовий інвестиційний проект та інвестор (один або кілька), з яким укладена попередня домовленість	0
Підсумкове значення фактора ризику:	5
Ризик, пов'язаний з конкурентоспроможністю ОІВ	
ОІВ відповідає світовому рівню у цій галузі	2
Високий ступінь патентно-правової захищеності (наприклад, захищені всі основні вузли і ТЗ)	2
Продукція, що випускається з використанням ОІВ нова і не має аналогів	1
Ринок збуту продукції з використанням ОІВ не є вузькоспеціалізованим і обмеженим	1
Високий бар'єр виходу конкурентів на ринок з аналогічною продукцією з використанням ОІВ	0
Підсумкове значення фактора ризику:	5
Безризикова ставка:	8
Разом ставка дисконту (сума всіх значень ризиків і безризикової ставки):	22

Аналізуючи вибірку депозитних ставок для юридичних осіб, встановлених провідними банками України за станом на 15 березня 2011 р. при наступних умовах: регіон - всі регіони України; валюта - USD; умови виплати - щомісячно; сума вкладу - 50 000; термін вкладу - 12 місяців (<http://finance.com.ua>), отримали середнє значення в розмірі 8%. Таким чином, приймаємо ставку дисконту в розмірі 22%.

Ринок потенційних покупців програмного продукту - землевпорядні організації (185). Слід зазначити, що разом в Харкові та Харківському районі розташовано 135 підприємств або понад 70% всіх землевпорядних організацій Харківської області.

Припущення щодо реалізації програмного продукту (кількість окремих примірників, що планується реалізувати):

- для підприємств Харкова та Харківського району 3;
- для підприємств Харківської області -1;
- прогнозна кількість потенційних покупців – 85%;

Таким чином, спрогнозуємо кількість потенційних покупців програмного продукту (таблиця 8.1.4).

Таблиця 8.1.4

Розрахункова кількість реалізованих фрагментів програми

Розташування підприємств	Кількість підприємств	Кількість фрагментів	Загальна кількість фрагментів програми
Харків та Харківський район	135	3	405
Інші	50	1	50
РАЗОМ			455
Прогнозна кількість реалізованих фрагментів			385
Річна прогнозна кількість реалізованих фрагментів (виходячи з періоду реалізації)			55

Строк повернення інвестицій (прогнозний період, період реалізації продукту) – 7 років (середній строк дії типового ліцензійного договору). Вартість ліцензії на використання об'єкта права інтелектуальної власності розраховувалась за умовами 8.1.7:

$$\sum_{t=1}^5 \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I_o, \quad (8.1.7)$$

Розрахунок з використанням методу непрямої капіталізації представлено в таблиці 8.1.5.

Загальна вартість інвестицій (без урахування ПДВ) у нольовому періоді складатиме 943,67 тис. грн.

Таблиця 8.1.5

Розрахунок вартості об'єкту оцінки

Номер року	1	2	3	4	5	6	7
Прогнозна кількість реалізованих фрагментів	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00
Вартість одного фрагменту, тис. грн	8,93	8,93	8,93	8,93	8,93	8,93	8,93
Валовий дохід, тис. грн	491,18	491,18	491,18	491,18	491,18	491,18	491,18
Операційний дохід, тис. грн	442,07	442,07	442,07	442,07	442,07	442,07	442,07
Операційний дохід без урахування ПДВ, тис. грн	368,39	368,39	368,39	368,39	368,39	368,39	368,39
Податок на прибуток, тис. грн.	92,1	92,1	92,1	92,1	92,1	92,1	92,1
Чистий операційний дохід, тис. грн	276,29	276,29	276,29	276,29	276,29	276,29	276,29
Коефіцієнт дисконту	0,82	0,67	0,55	0,45	0,37	0,30	0,25
Дисконтований прибуток, тис. грн.	226,47	185,63	152,16	124,72	102,23	83,79	68,68
Загальна вартість інвестицій (без урахування ПДВ), тис. грн	-717,21	-531,58	-379,42	-254,70	-152,48	-68,68	0,64

Операційний дохід враховував витрати пов'язані з реалізацією продукту, адміністративні та інші витрати (прийнято у розмірі 10%).

Слід зазначити, що визначена вартість ліцензії на використання об'єкта права інтелектуальної власності відповідає обмежувальним умовам щодо періоду реалізації продукту та строку повернення інвестицій.

Таким чином, ринкова вартість ліцензії на використання об'єкта права інтелектуальної власності - комп'ютерної програми "Картографічна основа Харківської області", на дату оцінки, становить: 8930 (Вісім тисяч дев'ятсот тридцять) гривень 63 коп на рік, з урахування ПДВ.

У той же час оцінка ОІВ як процес формування ціни на відповідний товар передбачає облік факторів зовнішнього середовища, зокрема такого специфічного фактору як науково – технічний потенціал країни, при цьому, враховуючи витрати та вигоди. Так, за глобальним індексом конкурентоспроможності у 2012 р., з-поміж 144 країн Україна займала 73-ю позицію. Підтримка вищої освіти останніми роками була на рівні 2,3%-2,6% ВВП. Частка видатків на дослідження і розробки в загальному обсязі фінансування діяльності вищої школи є критично незначною (менше 3%, що на порядок гірше, ніж у середньому по країнах ОЕСР).

Для вузів країни є дуже важливим фактором створення підтримки формуванням іншої системи оподаткування підприємств, враховуючи податкові пільги тим, хто фінансує науку, підтримує розробку нових знань.

Таким чином, для формування економічного зростання необхідно проводити політику стимулювання інвестицій та інновацій у високотехнологічні галузі. Це можливо забезпечити за рахунок введення системи оподаткування, яка буде встановлювати податкові пільги для підприємств, впроваджуючих технічні та технологічні інновації. Так, найбільш розповсюджені інструменти стимулювання інноваційних процесів, які впроваджуються у Великобританії передбачають:

- включення в собівартість продукції витрат на НДДКР;
- відшкодування до 50% витрат на нововведення фірмам з чисельністю до 50 чоловік;
- надання субсидій на НДДКР у розмірі до 75% (але не більш 50 тис. фунтів стерлінгів);
- зменшення податку на прибуток для венчурних фірм із 35% до 25%;
- відшкодування державою 70% середньострокових позик, наданим венчурним фірмам.

Україні необхідно створювати умови для розвитку малого та середнього бізнесу, у першу чергу, інноваційних (ресурсозберігаючих) підприємств, вирішувати проблеми комерціалізації та захисту інтелектуальної власності. За офіційними даними, Україна щороку втрачає близько 1 млрд.дол. не розв'язуючи ці питання.

Успішне просування в даному напрямку припускає розвиток відповідної інфраструктури: нормативної бази, джерел фінансування, інформаційно-освітнього середовища.

Процес формування інфраструктури підтримки підприємництва в Україні поступово активізується. При цьому залишається значна диспропорція розвитку малого інноваційного підприємництва та формування окремих елементів інфраструктури підтримки в більшості регіонів України.

На сьогоднішній день існує безліч факторів, що стримують розвиток Start-ups and Academic Spin-offs. Так, проведені в пострадянських країнах соціологічні дослідження серед випускників університетів показали, що 80% респондентів допускають можливість відкрити власне підприємство не раніше ніж через 3-5 років. Основна причина такого результату - відсутність практичного досвіду ведення бізнесу у відповідних сферах. Основними проблемними питаннями при організації власної справи відзначалися: консультації при виборі конкурентоспроможної бізнес-ідеї, розробка бізнес-плану, проведення маркетингових досліджень, вибір організаційно-правової форми ведення бізнесу, розробка фінансового плану, ведення бухгалтерського та податкового обліку.

Саме університети можуть виступати в ролі генераторів молодих та інноваційних компаній, здатних вивести на ринок інноваційні ідеї, сучасні знання та результати дослідницької роботи. У той же час, існує безліч проблем і перешкод на шляху до побудови підприємницької університетської моделі, в якій Університет оточений значним числом афілійованих компаній, що тісно співпрацюють з промисловістю у сфері застосування інноваційних розробок. Університет в такій моделі, є фінансово стійким і незалежним

(«підприємницький Університет»). Виділимо основні виклики такого процесу:

- недостатній досвід і практика в підтримці підприємницької діяльності в університетах;
- слабкі зв'язки між університетами та бізнес середовищем, викликані ситуацією, що склалася на ринку праці;
- нестача «історій успіху», які могли б надихнути студентів, випускників та науково-педагогічний персонал університетів вносити внесок як у розвиток національної економіки, так і в поліпшення власного добробуту шляхом створення нових інноваційних компаній.

Законодавча можливість створення для університетів інноваційних структур з правами юридичних осіб дала б змогу на підставі існуючого інтелектуального капіталу, сегментів НДДКР, високотехнологічних виробництв формувати інноваційно-виробничі кластери, які були б подібні до Силіконової Долини. Як зазначав В.П. Семиноженко, необхідне упорядкування державної політики інноваційних пріоритетів, реформування системи держзамовлення в науково-технічній сфері, створення механізмів контролю та аудиту за ефективністю вкладених коштів. Сьогодні наука потребує нових соціальних реформ, захисту соціального престижу вченого та залучення молодих креативних кадрів.

Саме людський потенціал України може забезпечити їй місце серед тих країн світу, які спеціалізуються в науці та високих технологіях. А для цього необхідно активізувати інвестиційні процеси у людський капітал.

Література: 1 Інноваційна та науково-технічна сфера України: Innovations, Science and Technology of Ukraine: монографія, Б.В. Гриньов, Д.В.Чеберкус, В.С.Шовкалюк та інші, під заг.ред.Б.В. Гриньова.-К.:НТУУ «КПІ» ВПІ ВПК «Політехніка», 2012.-88с. 2 Amidon, D.M. Innovation Strategy for the Knowledge Economy: The Ken Awakening. 1997, Butterworth-Heinemann, Boston. 3 Савченко О.И., Нестеренко Р.А. Интеллектуальная собственность и новая экономическая теория институтов/ Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія Економічна. Випуск 103 -3. Донецьк, Дон НТУ, 2006. -220с., 126-129с. 4. Etzkowitz H.,Kiofsten M. The Innovating Region: Towards a Theory of Knowledge Based Regional Development// Research Management, 2005.-Vol.35.- №3.-Pp.243-255. 5 Інноваційна діяльність промислових підприємств Харківської області у 2011 році // Головне управління статистики у Харківській області – Електрон. аналог: режим доступу: [http:// uprstat.kharkov.ukrtel.net](http://uprstat.kharkov.ukrtel.net) 6 Морозов. А Система управления интеллектуальным капиталом предприятия как механизм защиты прав интеллектуальной собственности //Интеллектуальная собственность. - 2008. - № 2 7 Chesbrough H., Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology, 2003, Harvard Business School Press, Boston, Mass. 8 Занг Б.В. Синергетична економіка. Час і зміни в нелінійній економічній теорії. М.: Світ, 1999 р. 9 Grant R.M., The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation, California Management Review (1991, vol.33, no.3) 10 Савченко О.И., Шимпф К., Особенности ценообразования при коммерциализации объектов интеллектуальной собственности и технологических инноваций /Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2006.- №41 (1), стор. 193 – 201, 215 с. 11 Геєць В.М., Семиноженко В.П., Інноваційні перспективи України – Харків:Константа, 2006. – 272 с.

Розділ 8.2 Концепція показників ефективності управління трудовим потенціалом та інтелектуальним капіталом

В умовах сучасного глобального виміру важливим завданням для підприємств є формування своїх конкурентних переваг на підставі інноваційного розвитку, який може бути забезпечений ефективним використанням трудового потенціалу та подальшою його трансформацією в інтелектуальний капітал підприємства. Розвитку інноваційних процесів на підприємстві буде сприяти ефективне використання трудового потенціалу.

Слід зазначити, що на сьогодні відсутній однозначний підхід до економічної категорії «трудова потенція». Ряд вітчизняних авторів: В.В. Онікієнко, М.І. Долішній, О.С. Панкратов зазначали, що підхід, який ототожнює трудовий потенція з трудовими ресурсами є недостатньо обґрунтованим. Структура трудового потенціалу включає демографічну, освітньо-кваліфікаційну, медичну, освітню, психологічну компоненти. Він може бути сформований на загальнодержавному, регіональному рівні, на рівні соціально- економічної системи та сфери діяльності. У свою чергу, Л.А. Янковська визначала, що трудовий потенція підприємства - це те наскільки його працівники, використовуючи всі виробничі ресурси, забезпечують реалізацію цілей підприємства. Дослідженням прикладних питань даного напрямку займаються такі вчені як Е.А. Божко, А.М. Гриненко, Н.С. Краснокутська, І.Л. Петрова, А.А. Чухно та інші. [1].

На наш погляд, актуальним є розуміння «трудова потенціалу» як особистісно-індивідуального потенціалу людини. Б.М. Генкін розглядає його як поняття в системі категорій «інтелектуальні здібності людини», «робоча сила», «трудова потенція», «людський капітал». У процесі інтелектуальної діяльності відбувається накопичення певних знань, досвіду, навичок, креативності, ефективних комунікаційних вмінь, здобуття майнових прав. Все це має певну економічну цінність і може бути визначено як інтелектуальний капітал. Тоді інтелектуальні здібності людини стають найбільш динамічною складовою інтелектуального капіталу.

Дослідженням сутності та структури інтелектуального капіталу (ІК), проблемам його формування, розробці процедур оцінки присвячені наукові праці таких вчених: Л.Абалкіна, О. Гапоненка, В.Гейця, І. Іванюка, Р. Іноземцева, А. Колота, О. Кендюхова, О. Панкрухіна, Ю. Саєнко, В. Супрун та інших учених.

Е. Брукінг визначає інтелектуальний капітал (ІК) як нематеріальний актив, без якого компанії зараз не можуть існувати, а підприємство, як матеріальні активи та інтелектуальний капітал [2]. Хервіг Фрідаг та Вальтер Шмідт визначали інтелектуальний капітал як суму духовних та матеріальних потенціалів (можливостей і здібностей) в розпорядженні компанії.

Пошуком інструментарію для розвитку компетентностної бази компаній займалися: Р. Маклеод, І. Нонака, А. Сміт, Т.А.Стюарт, К.Е. Свейбі, Ж.Б. Сей, Дж. Тобін, Х. Такеучи, Д. Шнайдер, Т. Шульц, Л. Едвінсон.

Однією з найбільш відомих моделей, що зображує структуру інтелектуального капіталу, є модель Л. Едвінссона (рисунок 8.2.1).

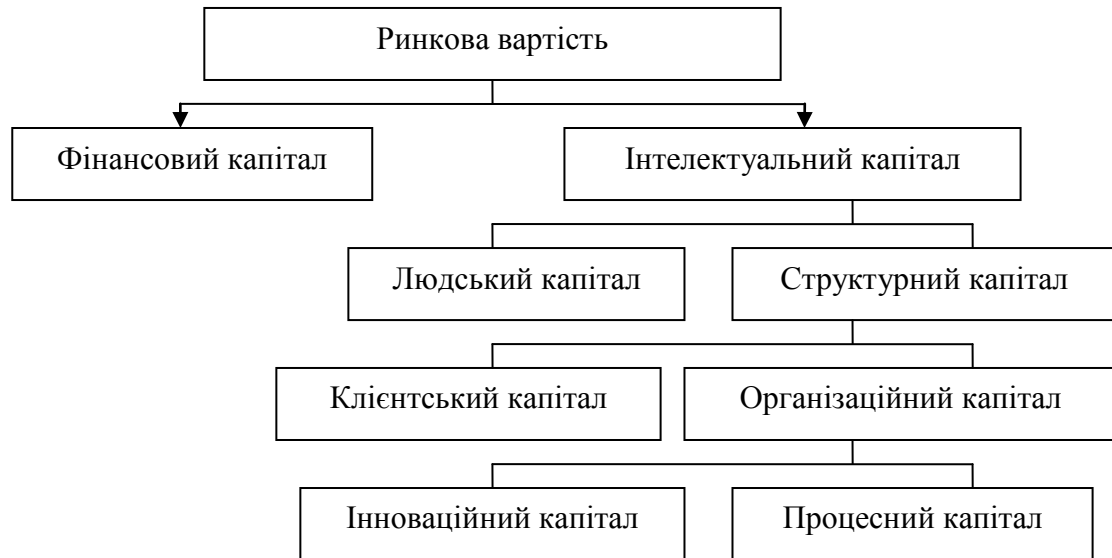


Рисунок 8.2.1 Структура інтелектуального капіталу в моделі Л. Едвінссона

Інноваційний капітал у даній схемі не пов'язується з креативним капіталом компанії. Хоча слід зазначити, що ряд західних учених розглядає креативний менеджмент в тісному взаємозв'язку з інноваційним менеджментом, оскільки предметом його вивчення є джерела інновацій, методи генерування інноваційних ідей, загальні умови для здійснення інновацій. Такий підхід обґрунтовується тим, що ці два напрями мають один об'єкт для вивчення. Інноваційний менеджмент вивчає зовнішнє середовище даного об'єкту, загальні умови для його розвитку, перешкоди, які можуть виникнути при впровадженні інновацій, а креативний менеджмент – безпосередньо внутрішню компоненту, сам процес створення такого об'єкту. Майкл Кіртон (Kirton, 1989) відзначав, що креативність може виявлятися не тільки у формі інноваційних проривів, які вимагають певного творчого потенціалу колективу, але і у формі адаптації - «рутинної» діяльності, яка приводить до змін у виробничому процесі. Такий підхід отримав назву адаптаційно-інноваційної моделі Кіртона [3].

Не менш відомою схемою, що зображує структуру інтелектуального капіталу, є схема Х. Сент-Онжа (рисунок 8.2.2).

Беручи до уваги, існуючі підходи щодо структури інтелектуального капіталу, зазначимо, що ця категорія є дуже чутливою до тих змін, які відбуваються у глобальному економічному просторі.

Сучасне підприємство в даний час розглядається не тільки як сума грошей, інвестована в бізнес, але і як база знань з своєю інтелектуальною власністю,

ноу-хау, упровадженими на підприємстві, трудовим потенціалом підприємства. Підвищення ефективності бізнесу підприємств здійснюється шляхом впровадження сучасних управлінських технологій і ділової репутації (гудвіл).

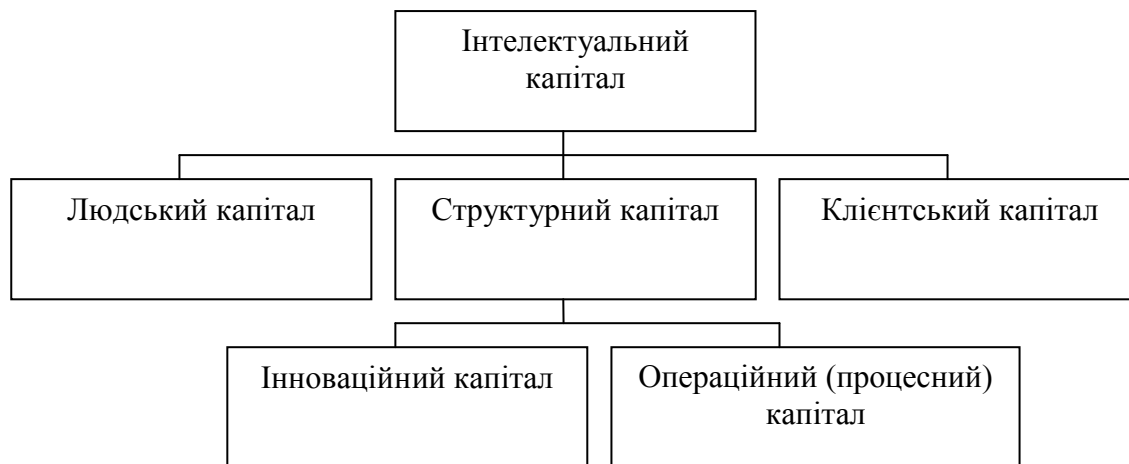


Рисунок 8.2.2 Структура інтелектуального капіталу Х. Сент-Онжа

У промислово розвинених державах 80-95% приросту валового внутрішнього продукту припадає на частку нових знань, втілених в техніці і технологіях, тобто вказані країни йдуть шляхом інноваційної економіки. При цьому правова охорона нових технічних рішень і технологій відповідно до законодавства по інтелектуальній власності дозволяє підприємствам завоювати на певний проміжок часу монопольне положення на ринку збуту конкретній продукції [3].

Світовий економічний досвід підтверджує це і переконує в необхідності розробки підходів до удосконалення і віддзеркалення в обліку гудвіла підприємства.

Ділова репутація — категорія, яка широко використовується в різних областях: бухгалтерському обліку; цивільному праві; економічній теорії; засобах масової інформації і ін. У цієї категорії безліч синонімів і близьких по сенсу і значенню термінів — гудвіл, авторитет, популярність, довіра, імідж, бренд і ін. У матеріалах західних досліджень можна налічити декілька десятків визначень і показників ділової репутації. Це пояснюється тим, що репутація в діловій сфері залежить від великого числа чинників і результатів діяльності підприємства, починаючи від виробничо-господарських і закінчуючи положенням фірми на ринках, її орієнтацією на стратегічний розвиток. Також велика значущість гудвіла як інструменту, за допомогою якого можна не тільки істотно підвищити вартість підприємства, але і тим самим привернути нові інвестиції.

Гудвіл бізнесу — це переваги, які отримує покупець при покупці вже існуючого і діючого підприємства в порівнянні із створенням нового підприємства. Ці переваги можуть характеризуватися наявністю постійної клієнтури, вигідним географічним розташуванням, висококваліфікованим управлінським персоналом, добре поставленою системою збуту, податковими

пільгами, сприятливими кредитними умовами і т.д.

Розглядаючи основні визначення, зазначимо, що ціна підприємства (ділова репутація підприємства, гудвіл) — різниця між вартістю підприємства як єдиного цілого майново-фінансового комплексу, що має певну репутацію, і балансовою вартістю майна цього підприємства. У вітчизняному обліку ціна підприємства визначена законодавчо як «різниця між покупкою і оцінною вартістю майна» по організаціях, що приватизуються. Міжнародні стандарти дають принципово інше визначення: «гудвіл» — це різниця між ціною купівлі і сумою ринкових вартостей чистих активів окремо.

У загальному вигляді ділова репутація утворюється під впливом НМА (створених і придбаних), які в сукупності додають організації нові якості або можливості, унаслідок чого вона отримує додаткові доходи. До числа таких чинників входять [5]:

- фірмове найменування;
- висока якість продукції або послуг;
- технологічна культура;
- стійкість зв'язків з постачальниками і споживачами;
- перспективність бізнесу;
- персональний гудвіл;
- ефективність менеджменту і т.д.

Таким чином залучення НМА і об'єм витрат на них на різних стадіях життєвого циклу неоднаковий. І участь НМА в технологічному процесі на різних стадіях життєвого циклу підприємства також неоднаковий. Модель представлена в таблиці 8.2.1 [6].

Таблиця 8.2.1

Участь НМА в технологічному процесі на різних стадіях життєвого циклу підприємства

Фаза життєвого циклу підприємства	Залучення активів	Види нематеріальних активів
Зародження	Мотивація власників підприємства, необхідні знання для ведення бізнесу, розкриття підприємницьких навичок	Інтелектуальний капітал
Зростання	Розширення професійних знань та вмінь, методів і способів ведення бізнесу, наявність мотивації у співробітників підприємства	Ноу-хау
Зрілість	Авторитет, популярність, довіра, імідж, бренд	Ділова репутація підприємства (гудвіл бізнесу)
Спад	Втрачені активи	

При оцінці ділової репутації слід зазначити, що цей актив не може виникнути сам по собі, наприклад, з бажання оцінити репутацію підприємства, яка формувалася на протязі багатьох років діяльності, і відобразити її вартість в активі

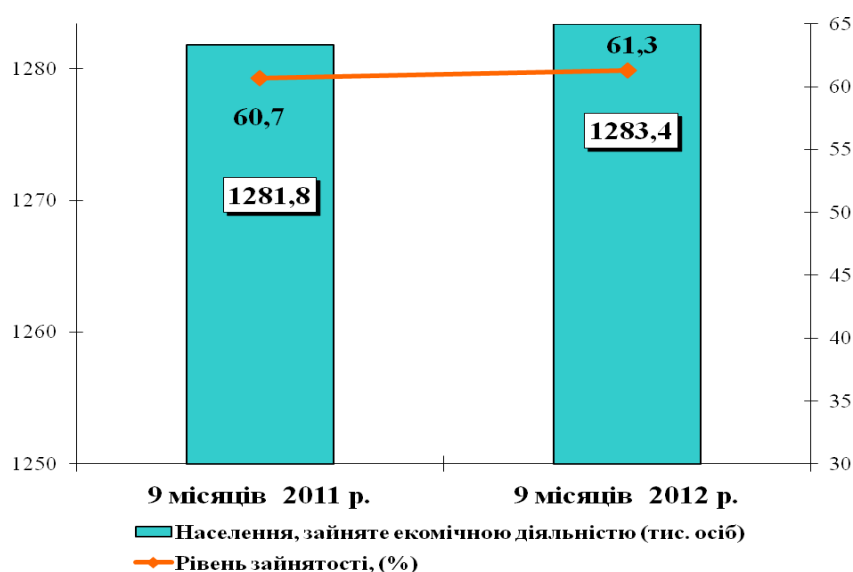
балансу. Через це ділова репутація, обчислена у момент покупки/продажу бізнесу, може знецінюватися швидше передбачуваних термінів її використання (амортизації). Її списання у момент покупки/продажу бізнесу є цілком правомірним. Інакше в поточному обліку ділова репутація фіксується не тільки за залишковою вартістю (вираховується накопичена амортизація), але і за вирахуванням збитків від знецінення.

Вартість ділової репутації підприємства може визначатися за методом надмірної рентабельності як окремий випадок методу капіталізації. Оцінку гудвіла виконують за складеною процедурою оцінки вартості підприємства, базуючись на тому, що гудвіл — це ті нематеріальні активи, завдяки яким рентабельність власного капіталу підприємства перевищує середньогалузеву рентабельність.

Гудвіл може постраждати як під дією внутрішніх чинників, (так званий, персональний гудвіл, який пов'язаний з діяльністю керівників, лідерів бізнесу), обумовлених власними тактичними або стратегічними помилками, так і зовнішніх обставин, що безпосередньо не залежать від діяльності підприємства.

Головним завданням у період економіки знань стає створення і впровадження інновацій, формування відкритого інноваційного простору. Саме тому досить неоднозначно провести оцінку трудового потенціалу України. Збільшується частка населення з вищою освітою, зростає комп'ютерна грамотність, формується вміння працювати в динамічному зовнішньому середовищі, підвищується підприємницька активність.

За 9 місяців 2012 року чисельність зайнятого населення у віці 15-70 років у Харківській області становила 1283,4 тис. осіб, і у порівнянні з 9 місяцями 2011 року, зросла на 1,6 тис. осіб. Рівень зайнятості населення зріс з 60,7 % до 61,3%. Чисельність зайнятого населення в цілому по Україні протягом 9 місяців 2012 року становила 20,5 млн. осіб. Рівень зайнятості населення зріс з 59,5% до 60,1%. (рисуюнок 8.2.3).



Рисуюнок 8.2.3 Зайняте населення та рівень зайнятості у Харківській області
(За даними Державної служби статистики України)

З іншого боку, скорочення чисельності працюючих відбулося в усіх регіонах України, у Харківській області середньооблікова кількість найманих працівників у січні 2013 року становила 629,6 тис. осіб і, порівняно з січнем 2012 року, зменшилась на 37,5 тис. осіб.

Значною проблемою є невідповідність попиту на робочу силу та її пропозиції у професійно-кваліфікаційному розрізі (рисунки 8.2.4.).

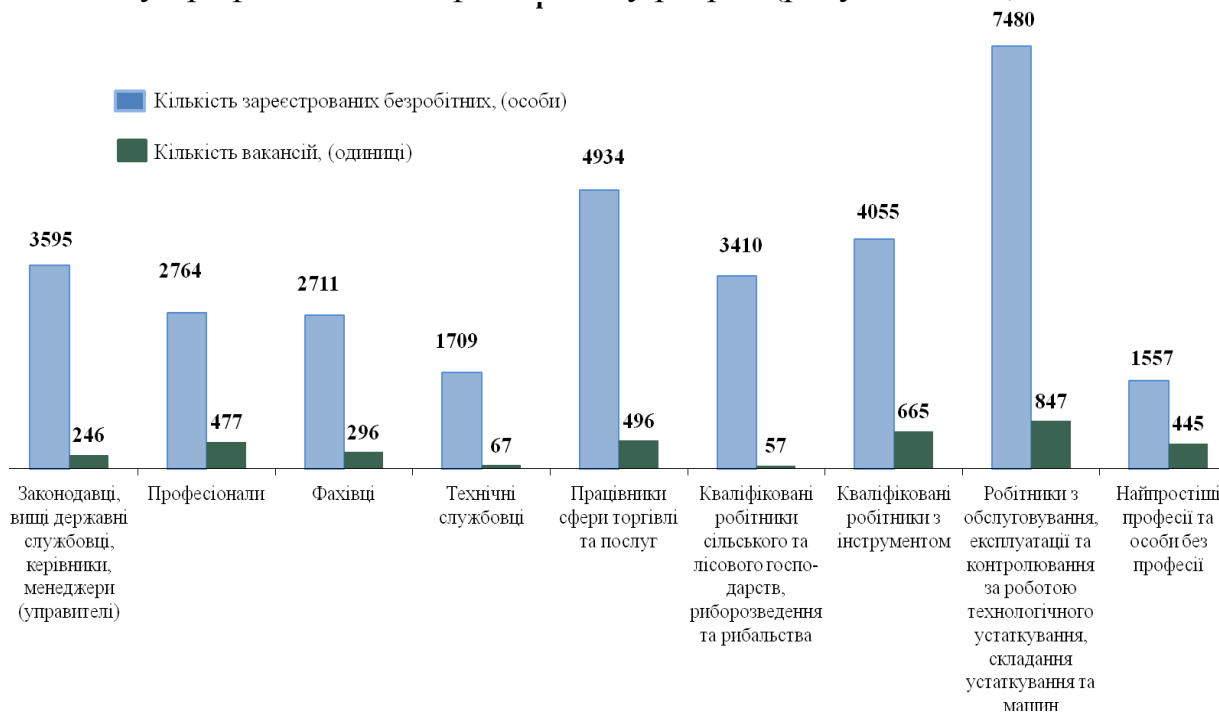


Рисунок 8.2.4 Співвідношення зареєстрованих безробітних та наявних вакансій в професійно-кваліфікаційному розрізі (За даними Державної служби зайнятості України)

Пріоритетним напрямом державної політики розвитку трудового потенціалу на регіональному рівні може бути створення умов для подальшого формування господарського комплексу регіону з урахуванням його природно-ресурсного, інноваційного, інтелектуального, виробничого потенціалу та потенціалу можливого трансферу. Відповідно до «Основ стійкого розвитку Харківської області до 2020 року» по кількості малих підприємств на 10000 населення Харківська область розвивалася динамічніше, ніж Україна в цілому і спостерігалася наступна тенденція: 180% і 163,6% відповідно. Чисельність тих, хто працює на малих підприємствах в Харківській області і Україні в цілому склала відповідно 46 і 31,6% від загальної кількості зайнятих в малому підприємстві. По рівню зайнятості населення на малих підприємствах Харківська область займає 4-е місце по Україні і це складає 7,01% (Питома вага фізичних осіб- суб'єктів підприємництва).

У Харківській області порівняно з Україною в цілому велика частина малих підприємств працює в промисловості і секторі операцій з нерухомістю, в оптовій і роздрібній торгівлі, у сфері надання послуг. Економічна активність населення Харківської області за 2003 - 2012 роки представлена в таблиці 8.2.2.

Таблиця 8.2.2

Економічна активність населення Харківської області (віком 15 - 70 років): 2003 - 2012 роки*

	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	9 міс. 2011 р.	9 міс. 2012 р.
Економічно активне населення, всього у віці 15 - 70 років, <i>тис.осіб</i>	1438,8	1396,3	1388,8	1391,3	1385,7	1386,5	1371,1	1365,2	1375,2	1376,9	1377,6
з них працездатного віку, <i>тис.осіб</i>	1310,1	1287,6	1279,7	1284,9	1280,8	1282,9	1260,4	1264,0	1272,8	1272,0	1288,8
в тому числі:											
Зайняті, всього у віці 15 - 70 років, <i>тис.осіб</i>	1301,5	1285,7	1297,2	1305,8	1311,5	1312,9	1265,6	1267,3	1279	1281,8	1283,4
з них працездатного віку, <i>тис. осіб</i>	1172,9	1177,4	1188,2	1199,5	1206,6	1209,3	1154,9	1166,1	1176,6	1176,9	1194,6
Безробітні, всього у віці 15 - 70 років, <i>тис.осіб</i>	137,3	110,6	91,6	85,5	74,2	73,6	105,5	97,9	96,2	95,1	94,2
з них працездатного віку, <i>тис.осіб</i>	137,2	110,2	91,5	85,4	74,2	73,6	105,5	97,9	96,2	95,1	94,2
Економічно неактивне населення, всього у віці 15 - 70 років, <i>тис.осіб</i>	771,7	818,8	833,4	831,2	827,9	807,4	х	771,6	737,1	735,4	714,6
з них працездатного віку, <i>тис.осіб</i>	483,5	510,8	515,8	507,4	501,2	485,3	х	463,6	434,6	435,4	418,8
Рівень економічної активності, всього у віці 15 - 70 років, %	65	63	62,5	62,6	62,6	63,2	63,3	63,9	64,2	65,2	65,8
з них працездатного віку, %	73	71,6	71,3	71,7	71,9	72,6	72,0	73,2	73,4	74,5	75,5
Рівень зайнятості, всього у віці 15 - 70 років, %	58,9	58	58,4	58,8	59,2	59,8	58,5	59,3	60,6	60,7	61,3
з них працездатного віку, %	65,4	65,5	66,2	66,9	67,7	68,4	66,0	67,5	68,9	68,9	70,0
Рівень безробіття, всього у віці 15 - 70 років, %	9,5	7,9	6,6	6,1	5,4	5,3	7,7	7,2	7,0	6,9	6,8
з них працездатного віку, %	10,5	8,6	7,2	6,6	5,8	5,7	8,4	7,7	7,6	7,5	7,3

Примітка: * за оцінками, розрахованими на базі матеріалів щоквартальних вибірових обстежень населення з питань економічної активності

Ефективне використання трудового потенціалу у виробничому процесі, результати креативно-інноваційного процесу позитивно впливають на економіку Харківського регіону. У той же час дані свідчать про те, що середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років у середньому за перше півріччя 2012 року становила 1377,6 тис. осіб, з яких 1283,4 тис. людських ресурсів були зайняті економічною діяльністю. Кількість безробітних складала 94,2 тис.. Вони активно шукали роботу як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості.

Саме тому регіональна політика спрямована на розвиток інформаційного сектору, до якого відносяться наукомістські високотехнологічні виробництва, які створюють високоприбуткові, наукомісткі робочі місця.

На жаль, враховуючи об'єктивні складові економічного розвитку регіону, відбулося збільшення чисельності безробітних по Харківській області, відповідний показник збільшився на 0,2% і на 1 січня 2013р. становив 1,7%.

Дуже важливим завданням по формуванню структури зайнятості є забезпечення випереджаючого зростання кількості зайнятих саме інтелектуальною працею. Для Харківського регіону швидко зростаюча галузь інформаційних технологій має досить великий потенціал. Зайнятість в інформаційному (телекомунікаційні, телевізійні, комп'ютерні послуги) та наукомісткому секторах повинна охоплювати більшу частину працездатного населення.

Аналізуючи дані Державної служби зайнятості виділимо, що рівень зайнятості населення в працездатному віці становив – 70%, а у віці 15–70 років – 61,3%. Рівень безробіття серед економічно активного населення регіону віком 15–70 років дорівнював 6,8%, а працездатного віку – 7,3%. Слід зазначити, що досить велика кількість безробітних не мали професійної підготовки взагалі, кожний другий безробітний займав місце робітника, кожний третій – посаду службовця. У такій ситуації важливу роль відіграє післявузівська освіта, курси підвищення кваліфікації, впровадження ефективних програм дистанційного навчання.

Цінність інтелектуального потенціалу персоналу підприємства проявляється в його професійній підготовці, творчості мислення при формуванні інноваційних процесів, модифікації структури виробництва в умовах динамічних ринків та індивідуалізованості споживачів.

Кількість вільних робочих місць, заявлених підприємствами, установами й організаціями, у грудні 2012р. зменшилася на 12,6%, і на кінець місяця складала 3,9 тис. (у грудні 2011р. – 2,8 тис.). Із зазначеної кількості вільних робочих місць 57,4% передбачалося для робітників, 31,1% – для службовців, решта – для осіб, які не мали професії.

Розвиток трудового потенціалу стає однією із головних умов науково-технічного прогресу при формуванні економіки знань та суспільства знань. Відбувається зміна трудової діяльності персоналу на її творчо-креативну активність. В інформаційному суспільстві зміщується орієнтація на трудовий

потенціал на відміну від індустріального суспільства, в якому підвищення ефективності виробництва відбувалось, у першу чергу, за рахунок механізації виробничого процесу.

Стратегія подальшого розвитку трудового потенціалу відбувається через інтеграцію в світ економіки та бізнесу за допомогою ефективного використання моделі «потрійної спіралі». Її автор професор Г.Іцковіч запропонував модель інноваційного розвитку, яка при умові вираження людського капіталу через рівень освіти, кваліфікації, знань та придбаного досвіду, потребує посилення ролі університетів у взаємодії із промисловістю. Три інституції, які розглядає автор [7], університет, бізнес та влада прагнуть до співпраці та своєю взаємодією розвивають інноваційну складову. Також однією із умов ефективності такої триади стає те, що кожна з них частково бере на себе роль іншої. Важливим джерелом інновацій вважається здатність виконувати саме нетрадиційні функції інституціями, які були означені раніше. При цьому людські активи, можуть бути визначені як база знань співробітників підприємства з їх креативністю, підприємницькими, лідерським та управлінськими якостями. Необхідно з'ясувати умови, при яких співробітник може використовувати та реалізовувати свій індивідуальний потенціал на кожному окремому підприємстві [8,9,10].

Освітні та економічні трансформації призводять до розуміння необхідності поширювання методології та ресурсів для розвитку компетенцій персоналу, які вимагає сучасна промисловість. Поняття «компетенція» все частіше замінює поняття «кваліфікація» та потребує пошуку нових показників ефективності при формуванні трудового потенціалу підприємства (рисунк 8.2.5).

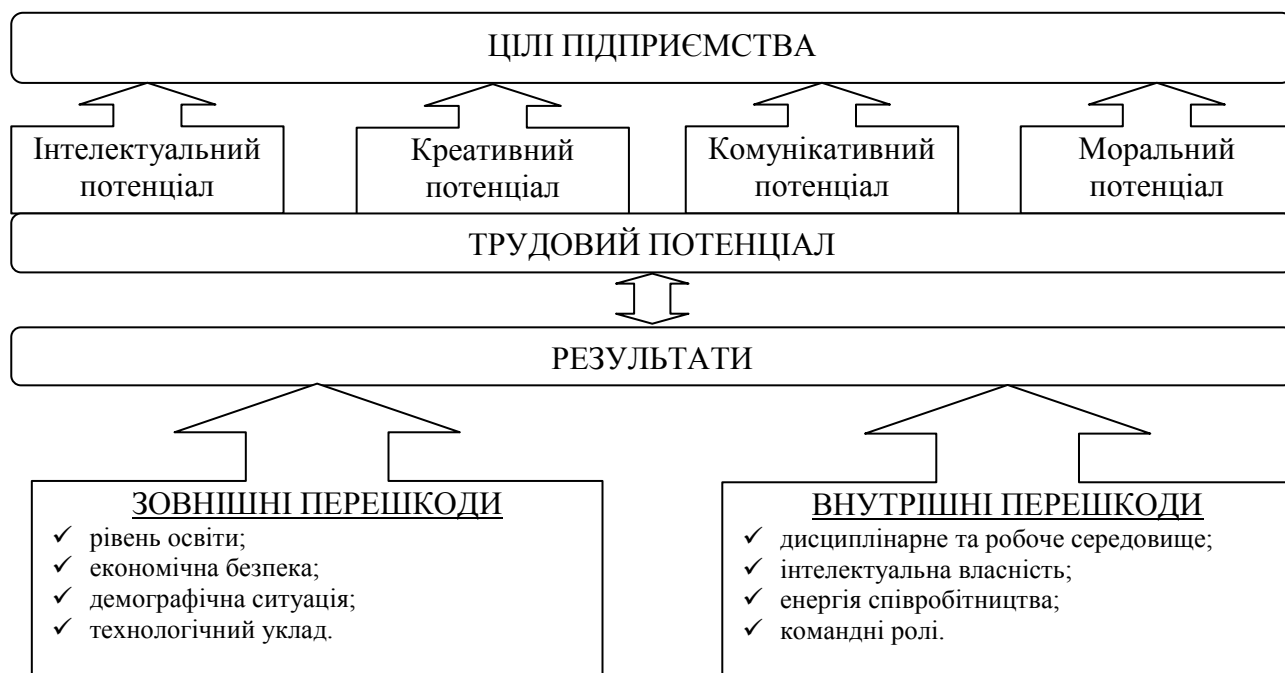


Рисунок 8.2.5 Формування цільових показників ефективності (розроблено автором)

«Концепція компетентнісної освіти» ґрунтується на підвищенні ролі когнітивних та інформаційних складових в підготовці інженерних кадрів. Збільшенням зусиль в освіту для дорослих та навчання протягом життя для збільшення рівня кваліфікації економічно-активного населення.

Саме такий підхід дозволяє успішно організовувати діяльність по досягненню корпоративних цілей підприємства та розвитку інноваційної економіки.

Необхідне покращення співробітництва промисловості та інженерної освіти через креативну та актуальну методологію, яка базуватиметься на практичних компонентах з використанням дистанційного та віртуального інструментарію. Ефективною може стати модель співробітництва «університет-підприємство», яка передбачає: встановлення міцних зв'язків між університетами і підприємствами; створення системи моніторингу потреб ринку, прогнозування вимог до компетенцій персоналу при консультуванні промислових та потенційних роботодавців; забезпечення доступу до людських ресурсів, бази знань підприємств; розробку специфікацій навчальних модулів професійної програми підготовки, надання електронних та альтернативних технологій навчання, трансверсальний зміст і забезпечення потреб у навичках персоналу, які були виявлені.

Реалізація таких заходів може ґрунтуватися на найкращих європейських практиках, досвіді промислових партнерів та знаннях про вимоги бізнесу в країнах, що досліджуються. Підтвердження цього очікується при виконанні проекту «TEMPUS Project 530278-TEMPUS-1-2012-DE-TEMPUS-JPHES Industrial Cooperation and Creative Engineering Education based on Remote Engineering and Virtual Instrumentation».

У сучасних глобальних умовах розвитку європейське науково-технічне співробітництво є характерним для всіх основних тенденцій, яке присутнє у розвитку європейських країн. Рішення ряду проблем вимагає міжнародного об'єднання зусиль, що виражається у використанні інтелектуального потенціалу і досвіді в проведенні досліджень, як з боку, науково-дослідних установ, так і, університетів.

Серед 26 ключових показників інноваційної активності сумарного індексу інноваційного розвитку в Європі (European Innovation Scoreboard (EIS)) особливо виділяють показник інтелектуальної власності та створення знань, що оцінює рівень інвестицій в НДДКР.

В постіндустріальному суспільстві найважливішими показниками економічного зростання стають нематеріальні фактори. Серед найбільш важливих виділяють використання трудового потенціалу та інтелектуальний капітал. Тоді одним з можливих напрямів забезпечення економічного зростання може стати стимулювання розвитку інноваційного підприємництва, створення умов підтримки науки та освіти.

Країна активно закладає фундамент для побудови конкурентоспроможної економіки, яка забезпечить перехід до інформаційного суспільства. За таких умов категорію конкурентоспроможності визначають як здатність залучати та використовувати інтелектуальний капітал.

Інтелектуальний капітал на сучасному підприємстві можливо представити (рисунок 8.2.6).



Рисунок 8.2.6 Складові інтелектуального капіталу

Виділимо наступні складові інтелектуального капіталу:

- ринкові активи, що акумулюють інтелектуальну власність підприємства, його репутаційну складову;
- людські активи, які потребують своєчасного інвестування і розвитку;
- інфраструктурні активи, що визначаються технологіями, методами, бізнес-процесами, з яких і складається робота підприємства.

Наприклад, серед інфраструктурних активів можна виділити корпоративну культуру підприємства, яка буде складатися із організаційної поведінки, ефективних комунікацій, лідерства та мотивації. Саме кризова ситуація 2008 року привернула увагу компаній до своїх інфраструктурних активів. Вони є тим середовищем, де відбувається можливе здійснення корпоративних цілей, спілкування і створення необхідного інформаційного простору. Інфраструктурні активи повинні бути досить адаптивними для того, щоб корегуватися у відповідності до існуючої ринкової ситуації та інфраструктурних проектів, що реалізуються. Інфраструктурні проекти, у свою

чергу, мають досить позитивний вплив на всіх учасників сформованого кластеру. Поліпшення відбувається у інформаційній інфраструктурі, соціальній і транспортній інфраструктурі, освітній і науково-технічній, до якої відносять вузівську та професійно-технічну освіту, їх взаємозв'язок з науково-технічними установами.

У дослідженні, яке було зазначено раніше, планується виявити вимоги до формування компетенцій з креативної інженерії для України, Грузії та Вірменії. Необхідно починати з аналізу розривів (gaps) у знаннях та навичках в рамках навчальних планів з інженерних спеціальностей на основі потреб ринку праці, з'ясовувати теоретико-методологічні основи формування професійної компетентності майбутніх інженерів, а саме: створення методології для визначення та моніторингу попиту на знання та навички в інженерії; побудову взаємовигідних сталих партнерств між академічним та підприємницьким секторами через пропозицію стажувань і сучасних навчальних виробничих програм; організацію віртуальних лабораторій, встановлення сучасного навчального/дослідницького обладнання; підвищення кваліфікації зацікавлених сторін; викладання навчальних програм, що поєднують трансверсальні знання та компетенції.

На рисунку 8.2.7 наведена структура, яка розкриває можливий вимір інтелектуального капіталу, через внутрішні і зовнішні комунікації підприємства.

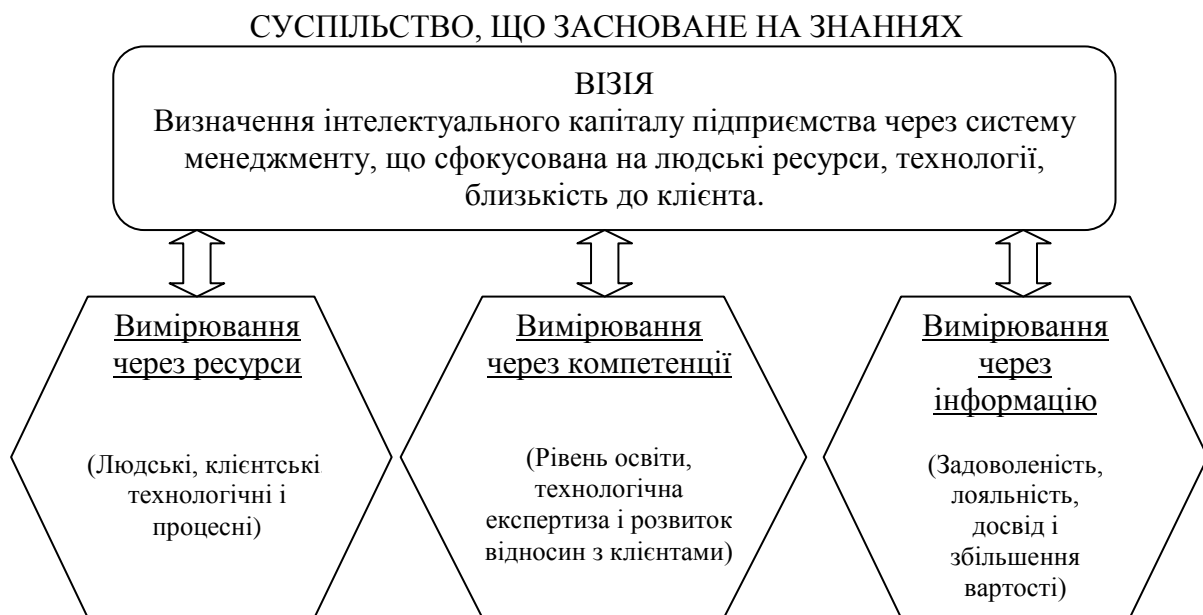


Рисунок 8.2.7 Процес вимірювання інтелектуального капіталу підприємств

Оскільки, нематеріальні активи стають невід'ємною частиною загальної стратегії підприємства необхідне ширше розуміння їх ролі в управлінському обліку через категорію знань, а не через класичну процедуру їх обліку. Такий сценарій є важливим для розуміння операцій з інтелектуальними активами.

Вимір можливо проводити через чотири загальні категорії інтелектуального капіталу: людські ресурси, клієнти, технології і бізнес-процеси. У той же час

вони є інструментом розвитку компетентнісної бази підприємства і управління саморозвитком персоналу. Оптимізація людського капіталу повинна стати свідомою частиною бізнес-стратегії підприємства.

Економіка знань розкриває можливості зростання доходів підприємств без збільшення їх матеріальної бази. Особливу роль для інвесторів набуває конфігурація активів, їх матеріальна і нематеріальна складові. Процедура виміру інтелектуального капіталу повинна починатися з формулювання мети виміру, обґрунтування необхідності різних підходів до внутрішньої і зовнішньої звітності підприємства.

Важливо розвивати і підтримувати стандарти зовнішньої звітності, що дозволяють проводити зіставлення інформації для всіх зацікавлених сторін. Реалізація стратегії по відношенню до індивідуальних систем внутрішньої звітності необхідна для підвищення потенціалу формування вартості підприємства.

Таким чином, інтелектуальний капітал у світі бізнесу набирає все більшого значення. Рушійною силою розвитку стає уже не фінансовий капітал, а знання та уміння їх використовувати.

Література: 1 Лич В.М. Сутнісна характеристика категорій трудового потенціалу//Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. №6. – С.114-119. 2 Брукинг Э. Интеллектуальный капитал/ Пер. с англ. под ред. Л.Н.Ковалик. – СПб:Питер, 2001.-288с. 3 Edvinsson, L. & Malone, M. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower, 1997, Harper Business, New York. 4 Эдвинсон Л., Мелоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании. /Новая постиндустриальная волна на Западе – под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. 5 Schiller,S., The Intelligent Enterprise – From a Competence Management Perspective (Göteborg University, 1996) 6 Савченко О.И., Шимпф К., Особенности ценообразования при коммерциализации объектов интеллектуальной собственности и технологических инноваций /Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2006.- №41 (1), стор. 193 – 201, 215 с. 7 Савченко О.И. Креативный менеджмент как основа бизнес-творчества инновационных компаний., Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. - 2012. - № - 16. - 130 с. 8 Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза: [монографія]./ [О.І. Амоша, О.Ф. Новікова та інш.]. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2006.- 208 с. – Бібліогр.: С. 144-149. 9 Шишов С.Е. Понятие компетенции в контексте качества образования // Стандарты и мониторинг в образовании. – 1999.- №2.- С.30-34. 4. 10 Savchenko O., Mariann Somosi Veres, Internationalization of education as a tool for the development of social competence. This CD-ROM contains the proceeding of the conference EICL 2012, Kassel university press, ISBN: 978-3-89958-589-6.

Глава 9

ГЛОБАЛЬНА ГАРМОНІЗАЦІЯ ТА ІНТЕГРАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Розділ 9.1 Сценарій комерціалізації в глобальному та локальному науково-технічному середовищі

Посилення глобалізації і перехід світової економіки до постіндустріального періоду привели до необхідності посилення конкурентної боротьби, в першу чергу, за рахунок збільшення рівня інноваційності бізнесу. У набагато меншій мірі, особливо у сфері економіки, при розгляді форм і наслідків глобалізації аналізуються ті риси цього процесу, які виникають на стиках взаємодії глобального і локального.

Питання ефективного управління процесами трансферу, комерціалізації інноваційних технологій та інтелектуальної власності, зокрема, як на зовнішньому (розвиток ТНК), так і на внутрішньому (інноваційна система регіону) заслуговують подальшого розвитку.

На міжнародному рівні країни мають багатий досвід в області політики трансферу технологій, так само як і досвід конкретної практичної комерціалізації результатів науково-технічної діяльності. Слід зазначити, що в роботах зарубіжних і вітчизняних авторів ряд елементів процесу «транснаціоналізації в світовому господарстві» були висвітлені, серед них: До. Акамацу, Дж. Гелбрейт, Дж. Даннинг, Ч. Киндлебергер, М. Портер, С. Хаймер, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, О. Савченко, О. Рогащ, С. Якубовський, І. Стрілець, М. Ігнацька, Т. Орехова.

Саме ефективна комерціалізація інтелектуальної власності забезпечує сильну конкурентну позицію підприємств, дозволяє проводити грамотну інвестиційну політику, отримувати додаткові фінансові кошти від трансферу технологій, а значить збільшувати ринкову вартість підприємства в цілому, що безумовно сприяє розвитку національних економік.

Дана проблема на сьогоднішній день знайшла віддзеркалення в роботах вітчизняних і зарубіжних учених, ними створена досить обширна база наукових робіт, присвячених питанням управління і комерціалізації інтелектуальної власності. До найбільш значимих представників економічної науки, які внесли

істотний вклад до дослідження категорії інтелектуальна власність, можна віднести Г.Г. Азгальдова, Г.В. Бромберга, А.Н. Козирева, І.С. Мухамедшина, Б.Б. Леонтьева, Н.В. Линник, О. Новосельцева, Н.С. Орлової, М.А. Федотової, А. Орехова, Г. Десмонда, А. Яновського і інших.

Слід актуалізувати визначення ролі ТНК у процесі формування сценаріїв комерціалізації в глобальному середовищі та інноваційних систем регіону на локальному науково-технічному рівні. Враховуючи поєси глобалізації, необхідно ретельно дослідити складові та процеси, що притаманні зовнішньому транснаціональному трансферу та внутрішньому трансферу.

Сучасні процеси міжнародної передачі технологій створюють додаткові можливості для економічного розвитку країни та визначають його перспективи. В умовах глобалізаційних викликів жодна країна світу не може залишатися осторонь процесів, що відбуваються на міжнародному ринку технологій.

Зовнішній трансфер технологій спрямований на виявлення інноваційних розробок і результатів наукових досліджень у своєму регіоні з метою просування їх через інноваційні мережі і оформлення транснаціональних угод з комерціалізації.

Транснаціоналізація трансферу як нове явище вимагає всебічно продуманих заходів щодо оформлення його структури. Наявність позитивних перспектив економічної самостійності країни у світовій економіці пов'язані з її інтеграцією у світовий інноваційно-технологічний простір на умовах забезпечення її технологічної самостійності, безпеки, врахування національних інтересів. У цьому зв'язку інституціональне забезпечення технологічного трансферу за кордон припускає належне забезпечення всіх його ланок, починаючи з етапу створення конкурентоздатних на світовому ринку технологій до успішного здійснення передачі технологічного продукту [1].

Внутрішній транснаціональний трансфер технологій визначає технологічні потреби у місцевих галузях промисловості й співвідношення їх із пропозиціями інновацій і технологій з іншими центрами або іншими інформаційними джерелами з метою стимулювання міждержавного співробітництва в сфері технологій і інновацій.

Домінуючу роль в інноваційному процесі стала відігравати не стільки генерація ідеї, скільки швидка комерціалізація. Тобто, для багатьох сучасних компаній значно важливішою є не створення, а впровадження інновацій. Головними суб'єктами, що впливають на процеси глобальної та локальної комерціалізації інтелектуальної власності та формування ринку технологій стають транснаціональні корпорації (ТНК).

Розвиток ТНК, від моменту появи і до сьогоденних тенденцій глобалізації світової економіки, умовно можна розділити на декілька етапів. Спочатку ТНК поставляли своїм підприємствам сировину і матеріали, які вивозилися з країн, що розвиваються. Пізніше, намітився етап переміщення переробних підприємств – металургійних, деревообробних і інших підготовчих виробництв - в країни, що розвиваються. Це пояснюється тим, що добувні галузі і виробництва переробки первинного рівня в перерахунку на одиницю витрат на одного працюючого не приносять великих доходів.

Розвиток нових галузей економіки і високих технологій привели до значних інвестицій в підготовку кадрів, оснащення робочих місць і витрат на удосконалення внутріфірмової кадрової політики. Всі ці нововведення і витрати на них підштовхнули ТНК до наступного стратегічного кроку - будівництва переробних потужностей на території країн, що розвиваються.

Поступово ТНК перейшли від міжнародного розподілу праці (МРП) загального типу до МРП окремих галузей розвитку. Така стратегія привела до переведення в країни, що розвиваються, не лише добувних і переробних виробництв, але і інноваційних. До цього ТНК розвивали бази інтернаціонального обміну товарами і розширення диверсифікації товарів і послуг.

У 90-х роках ХХ століття стала розвиватися нова тенденція, яка полягала в тому, що в країнах, що розвиваються, винесені раніше виробництва, стали потребувати свого технологічного удосконалення, модернізації і підтримки на достатньому конкурентному рівні.

Такі країни як Китай, Південна Корея, Індія і Бразилія взяли курс на розвиток власної наукової бази. ТНК, у свою чергу, почали розвиток наукових комплексів і перенесення деяких НДДКР у вище вказані країни.

Активний розвиток інформаційних технологій, біоінженерії, матеріалознавства і нанотехнологій привів до перерозподілу основних інвестиційних потоків ТНК і зосередженню наукових центрів цих напрямів в країнах походження ТНК. У той же час менш витратні дослідження в більш традиційних і консервативних областях стали переносити в країни, що розвиваються, де вартість наукових досліджень нижче з розрахунку на одного наукового співробітника.

На думку ряду авторів, такий розвиток, вимагає активної інноваційної діяльності. Багато розвинених країн прагне до технологічного переоснащення своїх підприємств.

У традиційній щорічній Доповіді ООН «Цілі розвитку тисячоліття» наголошувалося, що промислово розвинені країни знаходяться на передових позиціях, а країнам, що розвиваються, необхідно подолати «значний технологічний розрив, який відділяє їх від передових держав» [2].

Перенесення НДДКР і технологічних виробництв в країни, що розвиваються, відбувається під впливом зростаючої глобалізації, і розширення міжнародної торгівлі, розвитку міжнародної логістичної діяльності. Такі дії призводить до зниження транспортних витрат і, як наслідок, – зростанню світової конкуренції між ТНК.

Проведений аналіз дозволив виділити основні напрями інноваційної діяльності ТНК:

- підготовка персоналу;
- розробка технологічного процесу, передвиробнича підготовка, виробнича стадія;
- маркетингова діяльність по інноваційним продуктам;
- патентно-кон'юнктурні дослідження і придбання патентів, ліцензій, ноу-хау і торгівельних марок;

- придбання виробничого устаткування у вигляді реалізованої нової технології;
- перспективне проектування нових технологічних процесів, створення концепції виробництва і маркетингу інноваційних продуктів.

Для переходу країн, що розвиваються, на вищий технологічний рівень необхідні не лише кваліфіковані працівники, але і кваліфіковані дослідники.

Розвиток ТНК потребує вивчення, впровадження і комерціалізації нових технологій на локальному, глокальному і глобальному рівнях.

Сучасна світова економіка демонструє все більше включення глобальних елементів в національний контекст. Спочатку глобальні тенденції переважали, але з кінця 90-х рр. XX ст. ситуація змінилася: локальні, національні процеси почали активізуватися. Дослідження, які були направлені на вивчення активності і масштабності НДДКР, пов'язані із зростанням обсягів виробництва компаній, показали, що як в державному, так і в приватному секторі такі розробки мають досить серйозний вплив на зростання економічних показників розвитку [3].

Для великомасштабних і високовитратних НДДКР, які проводилися безпосередньо ТНК ряд авторів [4] запропонували ввести категорію «бізнес - НДДКР». Використання такого підходу привело в розвинених країнах до перерозподілу фінансування. Ряд бюджетних досліджень були переорієнтовані на напрям «бізнес – НДДКР». В цьому випадку виникає неоднозначна ситуація. З одного боку, бюджети ТНК дозволяють проводити великомасштабні і дорогі дослідження, з іншого боку, – це приводить до контролю над тематикою фундаментальних досліджень, вибір якої завжди залишався за державною наукою.

У зв'язку з тим, що ТНК визначають напрями «бізнес - НДДКР» в своїх філіях країн що розвиваються, вони тим самим впливають і на вибір державних наукових досліджень в цих країнах.

У більшості країн склалася національна інноваційна система (НІС). Вона є структурою, в яку входять підприємства, що розробляють і впроваджують інноваційні продукти, університети, наукові інститути і організації, державні структури стандартизації і контролю за якістю продукції.

Залежно від економічного розвитку країни, національні інноваційні системи виконують різні функції. Так, в розвинених країнах НІС направлена на розвиток і створення нових товарів, впровадження високотехнологічних виробничих процесів. У країнах, що розвиваються, основною роботою НІС є адаптація розроблених в ТНК нових продуктів, технологічних процесів і перепідготовка персоналу. Така система розробки і виробництва інноваційних продуктів впливає на торговельну політику держави, розвиток інвестиційних інститутів, що сприяють інвестуванню інноваційних процесів. У той же час, слід зазначити, що ряд країн з постіндустріального сектору і, зокрема, Україна залишає за собою тенденцію формування самостійних інноваційних процесів.

Проаналізуємо формування інноваційної системи Харківського регіону. Так, інноваційна активність промислових підприємств Харківської області приведена в таблиці 9.1.1.

Таблиця 9.1.1

Інноваційна активність промислових підприємств Харківської обл. (2000-2011рр.)

Інноваційна активність промислових підприємств									
	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками						
			дослідження і розробки ¹	у тому числі		придбання нових технологій ²	підготовка виробництва для впровад-ження інновацій ³	придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій ⁴	інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР				
	%		тис.грн.						
2000	20,0	188102,9	24520,7	X	X		36571,3	41463,5	47733,7
2001	24,9	224036,7	24934,1	X	X		16789,9	43465,0	65427,2
2002	26,1	344494,7	24517,1	X	X		19154,9	79909,1	131293,4
2003	16,7	397975,1	17219,1	X	X		208663,6	135338,5	20253,8
2004	18,0	776400,5	25221,7	X	X		282222,4	348991,1	85399,1
2005	17,8	592036,8	35824,5	X	X		75305,6	198052,1	225132,7
2006	18,5	347496,9	31225,5	X	X		71686,8	185623,5	28855,1
2007	18,0	277465,6	102222,5	90629,2	11593,3		X	132719,4	39314,8
2008	13,1	274835,0	81556,0	69905,2	11650,8	411,3	X	149869,4	42998,3
2009	15,8	439625,8	83949,6	62526,4	21423,2	26664,2	X	307448,5	21563,5
2010	19,7	525890,2	72134,9	62012,0	10122,9	42253,5	X	387834,9	23666,9
2011	18,4	805957,9	93737,6	84678,1	9059,5	12250,5	X	669874,2	30095,6

Примітка: 1 З 2007 року сума внутрішніх та зовнішніх НДР.

2 З 2007 року придбання інших зовнішніх знань.

3 З 2007 року показник віднесено до інших витрат.

4 З 2007 року придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

(http://kh.ukrstat.gov.ua)

Таким чином, в країнах, що розвиваються, складається наукова система тісно пов'язана з ТНК в довгостроковій перспективі. Паралельно з цим, під впливом процесів міжнародного розподілу праці, зниженням витрат на комунікації, зв'язок та інші витрати, складаються певні тенденції в інноваційній політиці [5]. Суть їх полягає в тому, що ТНК створюють глобальні міжнародні інноваційні мережі за зразком створених ТНК глобальних виробничих мереж.

У той же час активізувати інноваційні процеси можливо за допомогою створення технологічної мережі з використанням міжнародних НДДКР. У таблиці 9.1.2 представлена інформація про інтернаціоналізацію інноваційної діяльності [6].

Таблиця 9.1.2

Структура інтернаціоналізації інноваційної діяльності

Вигляд	Учасники	Форми
Міжнародне використання національних інноваційних досягнень	Національні і транснаціональні компанії	<ul style="list-style-type: none"> - Експорт інноваційної продукції; - Передача в користування ліцензій і патентів; - Виробництво за кордоном інноваційної продукції, розробленої і вперше введеної в даній країні.
Міжнародна науково-технічна співпраця	Університети і державні НДІ, Національні і транснаціональні компанії	<ul style="list-style-type: none"> - Загальна наукова діяльність; - Обмін результатами наукової діяльності; - Міжнародний обмін студентами; - Створення СП під спецпроекти; - Виробничі угоди по обміну технічною інформацією або устаткуванням.
Міжнародне виробництво інновацій	ТНК	<ul style="list-style-type: none"> - Проведення НДДКР і іншої наукової діяльності в країні перебування і за кордоном; - Об'єднання або придбання існуючих НДДКР або розподіл інвестицій на НДДКР по країнах, де діють ТНК.

З таблиці видно, що останнім часом ТНК активно модернізують НІС за зразком своїх структур в країнах базування [4]. При інтернаціоналізації інноваційної діяльності ТНК просувають інноваційні продукти або технології в свої філії в країнах, що розвиваються, сприяючи при впровадженні і адаптації до місцевих умов.

Торгівля правами інтелектуальної власності зростає у всьому світі. Це доходи, що отримуються від ліцензій на передачу технологій, використання товарних знаків і комп'ютерних програм. В той же час, обсяг інноваційної продукції, реалізованої промисловими підприємствами Харківської області у 2008 році становив 2884,7 млн.грн. Частка цієї продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції складає 7.4% (в цілому по країні вона дорівнює 5.9%). У 2008 році інноваційною діяльністю займалися 110 підприємств або 13,1% промислових підприємств Харківської області (у 2007 році 142 підприємства або 18%).

Інтенсивність проведення НДДКР серед країн, що розвиваються, представлена в таблиці 9.1.3 [7].

Таблиця 9.1.3
Розподіл НДДКР в країнах, що розвиваються, по окремих регіонах світу (%)

Регіон	1996 р.	2008 р.
Південна, Східна і Південно-східна Азія	63,5	70,1
Латинська Америка і Карибський регіон	21,1	16,0
Південно-східна Європа і СНД	11,2	9,9
Західна Азія	2,0	2,4
Африка	2,2	1,9
УСЬОГО	100	100

Як видно з приведеної таблиці 9.1.3, країни Азії є лідерами по інтенсивності проведення і впровадження НДДКР. Згідно із статистичними даними останнім часом йде скорочення долі проведення НДДКР в країнах Карибського басейну, Африки і СНД.

Для країн, що розвиваються, з'явилася можливість реалізувати проекти швидкого розвитку в деяких областях завдяки підтримці проведення НДДКР. Така тенденція дозволила цим країнам досягти певного технологічного розвитку без залучення великих фінансових і людських ресурсів в досить стислий період часу.

Дослідження досвіду роботи центрів з трансферу технологій, які надають допомогу місцевим клієнтам, що є власниками результатів наукових досліджень і технологій, шляхом сприяння їхньому міждержавному впровадженню й трансферу в міжнародному контексті потребують подальшого розгляду. Тому роль таких центрів повинна визначатися в наданні підтримки по впровадженню й комерціалізації інтелектуальної власності для прискорення роботи місцевих клієнтів у процесі трансферу технологій. Одне з завдань виявляти (у співробітництві з іншими центрами й відповідними суб'єктами) результати інноваційних розробок і постачальників технологій, які задовольняють потреби місцевої промисловості, просувати їх у своїх регіонах. Надавати допомогу місцевим клієнтам по впровадженню результатів інноваційних розробок шляхом формування угод. Робота повинна реалізовуватись відповідно до проведених патентно-кон'юнктурних досліджень, які б виявляли технологічні потреби місцевої промисловості (наприклад, Харківській регіон) і направляли діяльність по просуванню технологій на зацікавлені галузі.

Інноваційна діяльність промислових підприємств Харківської області у 2011 році ілюструє інноваційну активність регіону.

У 2011р. інноваційною діяльністю займалося 146 підприємств або 18,4% промислових підприємств області (у минулому році – 161 підприємство або 19,7%).

Загальний обсяг інноваційних витрат промислових підприємств області склав 806,0 млн.грн. (у минулому році – 525,9 млн.грн.).

Важливим є показник обсягу інноваційної продукції, реалізованої промисловими підприємствами області у 2011р.. Він становив 1328,9 млн.грн. або 2,4% від загального обсягу реалізованої промислової продукції (у 2010р.– відповідно 1473,4 млн.грн. або 3,1%).

Харківська область перевищує загальнодержавний показник питомої ваги підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, у загальній кількості промислових підприємств, який в цілому по Україні складає 16,2%. За цим показником область посідає десяте місце по Україні. Серед регіонів Східної України Харківська область помітно опереджає такі промислово орієнтовані області, як Луганська (13,5%), Донецька (10,6%), Дніпропетровська (8,7%).

В цілому по Україні у 2011 р. зареєстровано 2109 договорів щодо розпоряджання майновими правами на ОПВ (рисунок 9.1.1), що на 11,9% більше, ніж у попередньому році, з них:

- 1822 реєстрації стосуються передання виключних майнових прав на ОПВ (86,4%);
- 210 реєстрацій стосуються видачі ліцензії на використання ОПВ (9,95%);
- 77 «відкритих» ліцензій на використання винаходів та корисних моделей (3,65%).

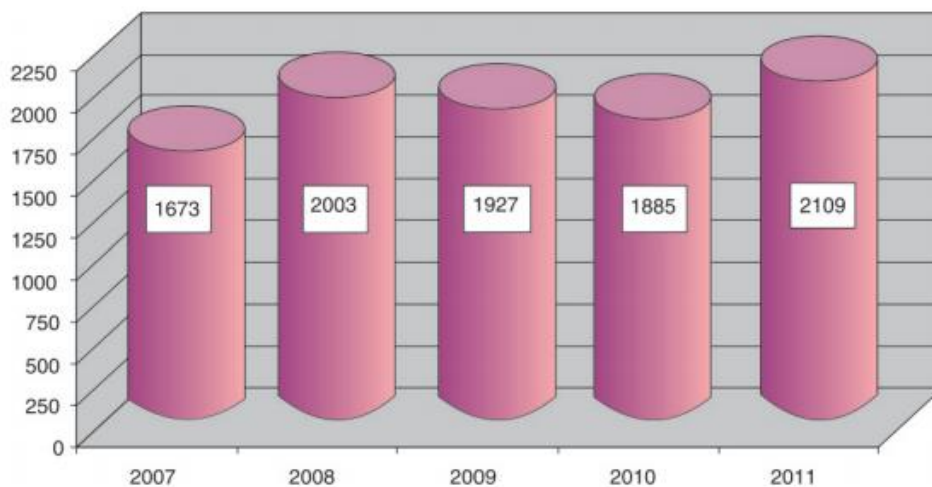


Рисунок 9.1.1 Динаміка реєстрації договорів щодо розпоряджання майновими правами промислової власності у 2007–2011 рр.[8].

Наведені дані засвідчують, що кількість зареєстрованих відомостей про передання виключних майнових прав на ОПВ значно перевищує кількість внесених до державних реєстрів відомостей про видачу ліцензій. Проілюструємо дані про внесення до державних реєстрів відомостей щодо розпоряджання майновими правами промислової власності (рисунок 9.1.1).

Представлені на рисунку 9.1.1 дані свідчать про те, що у 2011 р., порівняно з попереднім, дещо збільшилася кількість зареєстрованих ліцензійних договорів на використання винаходів, корисних моделей та дещо зменшилася – на використання знаків для товарів і послуг, значно збільшилася кількість

внесених до державних реєстрів відомостей про передачу права власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг.

Загальна кількість ОПВ, стосовно яких до відповідних державних реєстрів було внесено відомості щодо передання виключних майнових прав та видачі ліцензій, значно перевищує кількість зареєстрованих договорів та становить 3982 ОПВ, у тому числі 257 винаходів, 242 корисні моделі, 192 промислові зразки та 3293 знака для товарів і послуг.

На протязі 2011 р. загалом до державних реєстрів було внесено відомості про 17298 договорів щодо розпорядження майновими правами промислової власності. Їх структура склала: на винаходи – 3281, на корисні моделі – 975, на знаки для товарів і послуг – 12133, на промислові зразки – 909. Позиція щодо знаків на товари і послуги продовжує займати лідируючу позицію.

Кількість опублікованих заяв щодо «відкритих ліцензій» на винаходи і корисні моделі порівняно з минулим роком значно зменшилась (рисунок 9.1.2).

Вид договору	Кількість реєстрацій									
	Винаходи		Корисні моделі		Промислові зразки		Знаки для товарів і послуг		Всього	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Всього, в т.ч.:	223	168	197	136	70	96	1395	1709	1885	2109
невиключні ліцензії	5	8	13	11	4	3	133	115	155	137
виключні ліцензії	4	1	6	12	1	2	54	56	65	71
одиничні ліцензії	–	–	–	–	–	–	3	2	3	2
передача права	75	123	55	72	65	91	1205	1536	1400	1822
«відкриті» ліцензії	139	36	123	41	–	–	–	–	262	77

Рисунок 9.1.2 Розподіл зареєстрованих договорів щодо розпорядження майновими правами промислової власності за об'єктами [8].

Наведені на рисунку 9.1.2 дані свідчать про те, що значно збільшилась активність українських правовласників щодо передання майнових прав на знаки для товарів і послуг, іноземних правовласників – щодо видачі ліцензій на використання знаків для товарів і послуг.

Оскільки процеси створення, правової охорони і використання інтелектуальної власності забезпечують підвищення конкурентоспроможності продукції національних товаровиробників, держава повинна активніше застосовувати певні економічні важелі і організаційно-координаційні методи.

Для підвищення інноваційного й конкурентного потенціалу підприємств кожного окремого регіону України необхідне створення відкритої інноваційної мережі, завданнями якої може бути: надання членам мережі доступу до нових

інструментів, механізмів інноваційного розвитку, розширення можливостей навчання в сфері реалізації інноваційної політики.

Саме підтримка з боку таких проектів дозволила б регіональним пілотним тренінговим центрам створити можливості для забезпечення організаційних, технічних, юридичних, фінансових і маркетингових аспектів їхньої діяльності.

Підтримка пілотних центрів могла б включати наступні дії (за результатами досліджень проекту TEMPUS INNOLAB 530429-TEMPUS-1-2012-1-UK-TEMPUS-JPHES «Innovation Laboratories: using an open innovation learning platform & action research in enterprise education in order to enhance the engagement & innovative capabilities of Universities in Post-Socialist Societies»):

- консультації по розвитку бізнесу з урахуванням індивідуальних запитів від кожного центру;
- розробка плану розвитку й стратегії маркетингу, що спрямовані на просування інноваційних розробок на національному й міжнародному рівнях;
- умови надання обладнання для зміцнення матеріально-технічної бази центрів;
- забезпечення зв'язку з потенційними клієнтами на національному й міжнародному рівнях, сприяння у встановленні комерційних зв'язків;
- підготовка плану дій з комерціалізації результатів інноваційної діяльності;
- навчання персоналу центрів;
- сприяння інтеграції в міжнародні науково-дослідні консорціуми.

При використанні такого підходу потребують визначення найбільш ефективні комунікаційні інструменти, починаючи від технологічних брокерів до використання електронної комунікаційної платформи.

У своїй діяльності, наприклад, мережа IRC використовує наступні інструменти мережної взаємодії: щорічні конференції, дні трансферу технологій, тематичні робочі групи, брокерські «з'їзди» (brokerage events), сайт www.innovationrelay.net/IRCnetwork, систему Intranet комунікацій – Business Bulletin System (BBS), лекції, навчальні сесії, розширені семінари, вступні курси для нових співробітників.

Тематичні робочі групи – це об'єднання фахівців, діяльність яких зосереджена на певних тематичних технологічних секторах (наприклад, біотехнології, авіабудування, нові матеріали, продукти харчування, машинобудування й т.д.). Вони найбільш уважно вивчають, що відбувається в їхній технологічній галузі, найбільш повно інформовані та можуть представляти інтереси своїх клієнтів - компаній, наукових організацій.

Участь у тематичних робочих групах дозволяє технологічним брокерам найбільш ефективно здійснювати моніторинг виникаючих технологічних проблем або запитів і пропонувати компетенції своїх клієнтів для їхнього рішення.

За даними мережі IRC до 35% всіх «історій успіху» по передачі технологій виникали через спілкування й контакти брокерів саме в рамках тематичних робочих груп.

Використання загальної спеціалізованої системи комунікацій (наприклад, з використання Internet-Intranet технологій) є потужним інструментом для забезпечення обміну інформацією й інформування учасників мережі. У той же час електронна платформа є інструментом підтримуючої комунікації. Це означає, що її архітектура визначається потребами членів мережі й видом їхньої діяльності. Наприклад, у мережі IRC електронна платформа забезпечує дві основні функції:

- розміщення, обмін і моніторинг профілів технологічних запитів або пропозицій, включаючи автоматичне виявлення «відповідностей» між наявними запитами,
- обмін методичними матеріалами, інформування учасників мережі про новини, події й т.д.

У той же час стратегія розвитку ТНК вимагає певної реструктуризації у проведенні науково-дослідних процесів. Виділимо наступні основні причини перенесення НДДКР в країни, що розвиваються:

- адаптація нових технологій, розроблених в материнських компаніях до місцевих умов;
- підвищення кваліфікації, якості і рівня підготовки персоналу закордонних філій ТНК;
- розширення можливості доступу до нових розробок на ринку нових технологій з метою їх вивчення.

Рушійними чинниками перенесення наукових розробок за кордон є:

- відбір найбільш перспективних з точки зору прибутку технологій;
- доопрацювання і вихід на ринок технологій на рівні розробок передових компаній;
- підтримка і розвиток місцевого виробництва ТНК в країнах, що розвиваються;
- використання можливостей доступу на місцеві ринки (законів, стандартів і вимог);
- спрощення доступу до місцевих джерел, програм, грантів по фінансуванню наукових розробок;
- переведення деяких перспективних і дорогих НДДКР з країни базування при виникненні невігідних, з точки зору ТНК, умов в економічній і законодавчій сферах.

За опублікованими статистичними даними, в Євросоюзі спостерігається дефіцит кваліфікованих дослідників і інженерів в 700 тис. чол. [9]. У зв'язку з цим ТНК все більше уваги приділяють перспективним можливостям залучення до НДДКР наукового персоналу країн, що розвиваються. Враховуючи, зростання вартості НДДКР, прискорення впровадження нових продуктів і прагнення понизити витрати на їх розробку ТНК використовують в своїй дослідницькій діяльності аутсорсинг.

Так, на виконання НДДКР в області фармацевтики індійські компанії виконують замовлення ТНК швидше, ніж в розвинених країнах на 45% за часом, на 30% - по налагодженню випуску ліків і на 12,5% - по створенню нових лікарських препаратів [10]. Окрім цього, результати реалізованих в Індії

досліджень можна також використовувати в самій Індії, маючи, таким чином, подвійну вигоду.

Залежно від внутрішньополітичної ситуації, готовності місцевих урядів до співпраці і рівня кваліфікації місцевих наукових кадрів, відбувається перерозподіл НДДКР в країнах, що розвиваються. Явним лідером тут є країни Азії. Окрім них в списку присутні деякі країни Латинської Америки і Карибського басейну.

Також НДДКР можна розділити на адаптивні і інноваційні.

Адаптивні НДДКР розміщують в тих країнах, де планується випуск і реалізація продукції ТНК. Розміщення адаптивних досліджень має за мету:

- виробництво нової продукції в безпосередній близькості від ринків збуту;
- створення кооперації по наукових роботах з місцевими фахівцями;
- проникнення на місцевий ринок;
- створення відповідного іміджу компанії у місцевого населення;
- виведення виробництва на проектну потужність одночасно із запуском нової продукції;
- спрощення імпорتنих операцій по даній продукції в країні розміщення НДДКР;
- розширення своєї присутності на даному ринку;
- задоволення попиту на послуги.

Замовлення на інноваційні НДДКР, ТНК розміщують в країнах Східної Європи, Південної, Східної і Південно-східної Азії. Викликано це тим, що в цих країнах існує розвинена науково-дослідна база, а науковий персонал має високий рівень професійної кваліфікації. Більшість інноваційних НДДКР розміщують з перспективою вийти не лише на місцевий, але і на регіональний ринок.

Так, в Китаї, адаптивні НДДКР пройшли розвиток до рівня інноваційних. Це стало можливим завдяки великому внутрішньому китайському ринку, де адаптовані технології пройшли всестороннє тестування, що дало можливість вивести їх на регіональний ринок Південно-східної Азії [9].

Ще одним важливим показником вибору країни для розміщення наукових досліджень є наявність в ній розвиненої і вигідної для ТНК правової бази по інтелектуальній власності (ІВ). ТНК приділяють велику увагу захисту прав ІВ в області хімії, фармацевтики, інформаційних технологій, біотехнологій, нанотехнологій і матеріалознавства. Особливої уваги потребують процеси розвитку комерціалізації університетського наукового потенціалу.

Управління інтелектуальною власністю – важлива цільова підсистема управління підприємством як на локальному рівні, так і на рівні ТНК. Її об'єкт – процес використання потенціалу інтелектуальної власності трудового колективу, а мета – найбільш раціональне використання трудових і матеріальних ресурсів в системі ринкових відносин.

До основних завдань управління інтелектуальною власністю відносять:

- стимулювання процесів розробки і створення об'єктів інтелектуальної власності;
- забезпечення правової охорони і захисту об'єктів інтелектуальної

власності;

- систематизація і аналіз використання об'єктів інтелектуальної власності;
- вартісна оцінка об'єктів інтелектуальної власності;
- комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності, що плануються до реалізації.

Якнайповнішому комерційному використанню інноваційного потенціалу сприяє ефективне управління нематеріальними активами і їх вартісна оцінка.

Завдання управління ІВ повинні вирішуватися як на рівні регіональної інноваційної системи, так і на міжнародному рівні.

Економіка знань характеризується тим, що саме університети стають джерелом великої кількості об'єктів інтелектуальної власності. Так, переважна більшість усіх винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторів Харківської інноваційної системи діяли у складі: Харківський національний медичний університет, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Харківська медична академія післядипломної освіти, Національний фармацевтичний університет і Харківський державний університет харчування і торгівлі.

Здійснювати процедуру комерціалізації інтелектуальної власності ВНЗ зможуть за допомогою відкритих інноваційних платформ, це також буде сприяти поліпшенню процесів інтернаціоналізації. Економічний ефект від використання нової, прогресивної технології значно перевищить витрати на створення об'єктів інтелектуальної власності.

Наступним питанням після того, як ТНК приймає рішення відносно перенесення НДДКР за кордон, є вибір методу реалізації цих досліджень у вибраній країні:

- доручити проведення досліджень своїй закордонній філії;
- замовити проведення НДДКР одному з місцевих наукових інститутів в даній країні;
- замовити сторонній компанії в даній країні проведення НДДКР на умовах аутсорсинга.

У той же час фундаментальні дослідження ТНК замовляють державним НДІ і науковим центрам. Це дозволяє державі на отримані кошти створювати або розвивати наявні потужності для проведення фундаментальних досліджень, а також створювати спеціалізовані підрозділи по обслуговуванню замовлень від ТНК.

Все це пов'язано з тим, що компанії-аутсорсери, які ведуть дослідження, мають кваліфікований науковий штат, необхідне для проведення експериментів устаткування і методики по стандартизації і тестуванню результатів цих експериментів, а також відповідне програмне забезпечення. Ці компанії здатні за прийнятною ціною провести замовлені наукові дослідження і надати їх результат в найкоротший строк [11].

Вивчаючи причини процесу перенесення окремих НДДКР в країни, що розвиваються, можна зробити наступні висновки. Даний процес, перш за все обумовлений, прагненням ТНК мінімізувати витрати на НДДКР при створенні

інноваційних продуктів і технологій. Наступною причиною є науково-технічний прогрес в найбільш витратних областях. Як наслідок, зростання конкурентної боротьби і скорочення життєвого циклу продукту. Таким чином, розвиток інновацій можна розглядати як удосконалення у всіх областях виробничих і управлінських функцій. У свою чергу, джерелом інновацій є саме НДДКР.

Причинами використання аутсорсинга є: зростання вартості проведення наукових досліджень; ускладнення процесів проведення НДДКР; придбання спеціального устаткування для проведення експериментів; залучення висококваліфікованих фахівців різних спеціальностей; жорсткість конкуренції і, як наслідок – прискорення виводу на ринок нового продукту; високі ризики при проведенні НДДКР.

Унаслідок зростання вартості проведення НДДКР, виділяється тенденція збільшення інтересу до міждисциплінарних досліджень. Особливо виділяють фармацевтичну і біотехнологічну галузі. Також активізувалося створення стратегічних технологічних альянсів транснаціональних корпорацій з академічними інститутами, особливо, на глокальному рівні. Розробка інноваційного продукту вимагає паралельного проведення досліджень в декількох галузях науки, тобто «мультидисциплінарного» підходу.

Зазначимо, що на активізацію інноваційної діяльності в Україні позитивний вплив буде мати розвиток науково-технічної та інноваційної інфраструктури, яка дозволить ефективно використовувати матеріально-технічну базу, науковий потенціал, результати комерціалізації наукових досліджень та призведе до росту вартості нематеріальних активів підприємств, що буде мати позитивний вплив на фінансовий стан та конкурентоспроможність останніх.

Процеси глобалізації змінюють світ і відповідно до цих змін набувають перетворення різноманітні інституційні структури. Зокрема, розвиток науки і техніки відбувається все стрімкіше, інститут інтелектуальної власності поширюється по всьому світу разом зі своєю основою - патентною системою. У той же час така стійкість ідей і постійна сприйнятливість добре збереженого традиційного інституту як патентна система нехарактерна для сучасного економічного середовища.

Зазначимо, що у контексті радикальних змін, які відбувалися з часів Венеції XV століття і Англії XVII століття основна суть системи, що полягає у володінні тимчасовою монополією на певні винаходи на протязі певного часу, зазнала порівняно незначних змін та уточнень.

Поняття інтелектуальної власності виникали окремо у межах юриспруденції, економіки, техніки і політики. Вони розвивалися поступово як соціальна конструкція за окремими типами, режимами та системами інтелектуальної власності, яким не вистачало об'єднаної загальної категорії.

Так, у світовій системі існує безліч варіантів патентних законів, але в цілому патентна система сьогодні перетворилася на ключову інституційну модель в сфері інтелектуальної власності. Система розвивалася в різні періоди від епохи національного патенту, багатонаціонального патенту, міжнародного патенту до епохи патенту з різноманітними формами протекціонізму.

Наведені вище факти свідчать про те, що послідовна глобальна система інтелектуальної власності досі не сформована. На відміну від відносин власності на матеріальні об'єкти, головна особливість відносин інтелектуальної власності полягає у наданні їм зі сторони інститутів держави спеціальної охорони, що виражена у формі виключного права. Дана інституціоналізація створює труднощі для незаконного та несанкціонованого привласнення інтелектуального продукту і тим самим є такою, що забезпечує лише ефективну юридичну складову.

Розвитку системи інтелектуальної власності в багатьох індустріально розвинених країнах сприяло підвищення інноваційної активності підприємництва у середині XIX століття і, як наслідок, економічне зростання. Так, один з основних теоретиків неоінституціоналізму Дуглас Норт (Нобелівський лауреат, 1993) вважав, що змінилося співвідношення між теоретичним і прикладним знанням - наука об'єдналася з технологією і, відповідно, з виробництвом. В результаті збільшення продуктивності виробництва відбувалося за рахунок продукування нових знань. Науково - технічна революція стала результатом певних інституційних змін: до середини XIX століття склалася максимально ефективна структура прав приватної власності з мінімумом обмежень та розподільної активності держави. Важливою інституційною компонентою такого процесу була розробка ефективної системи інтелектуальної власності.

Зазначимо, що до основних завдань, які пов'язані з використанням інтелектуальної власності відносять «розвиток прав на інтелектуальну власність як складне питання про ідентифікацію та оцінювання якості ідей, проблеми компромісу між плюсами підвищення приватної норми результативності на нововведення і мінусами монопольних обмежень виробництва при наданні виняткових прав на певний час» [15].

Ще одна ключова проблема полягає в тому, що юридична система права інтелектуальної власності, в очевидь, не була ні необхідною, ні достатньою для технічного, промислового та економічного прогресу в ході історії розвитку країн. У той же час, наукові і практичні проблеми гармонізації та інтеграції інтелектуальної власності пояснюють певне її ігнорування філософами, законодавцями, економістами, політиками.

Основна підтримка держави і інституційні зміни повинні створювати сприятливі умови для усвідомлення необхідності інтелектуальних активів, інноваційної активності, ефективної комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Створення спеціалізованої інфраструктури з комерціалізації та трансферу результатів наукової діяльності буде сприяти визначенню найбільш перспективних напрямків інноваційної діяльності, пошуку партнерів і потенційних інвесторів, тим самим підвищуючи загальну конкурентоздатність регіонів.

Впровадження системи управління інтелектуальною власністю надасть можливість:

- збільшити прибуток;

- раціоналізувати витрати;
- стати лідерами на ринку;
- зменшити ризики;
- забезпечити економічну безпеку;
- підвищити гнучкість та стійкість до умов зовнішнього середовища;
- освоїти випуск нової конкурентоспроможної продукції;
- неперервного навчання яке буде сприяти підвищенню імпровізації, лідерству та створенню ділової концепції системи управління людськими ресурсами.

Прибутковість підприємств Харківського регіону може зростати в результаті:

- забезпечення цінової конкурентоспроможності шляхом зниження витрат виробництва;
- забезпечення і підвищення інноваційної складової створення, охорони та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Реалізація таких заходів можлива завдяки формуванню відкритої інноваційної мережі, активної участі усіх у здійсненні консультативно-методичного та науково-технічного співробітництва як на регіональному, та і на міжнародному рівні.

Таким чином, розвиток глобального науково-технічного середовища характеризується зростанням залежності як внутрішніх так і зовнішніх інноваційних процесів, особливо, в нових галузях «нової економіки, що розвивається». У той же час ефективне управління інтелектуальною власністю забезпечує сильну конкурентну позицію підприємств, дозволяє проводити грамотну інвестиційну політику, отримувати додаткові фінансові ресурси від комерціалізації інтелектуальної власності, а значить збільшувати ринкову вартість компаній в цілому.

Глобальна інноваційно-креативна система потребує, в свою чергу, більш інтенсивного розвитку процесу комерціалізації та трансферу технологій, тобто наукові дослідження повинні збільшувати вартість компаній та робити їх більш позитивними для інвесторів. Один із можливих шляхів прискорення такого процесу – створення регіональних інноваційних мереж та міжнародних інноваційних мереж.

Система державної підтримки та відповідні інституційні зміни повинні створювати сприятливі умови для усвідомлення ролі інтелектуальних активів, інноваційної активності, ефективного комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Такий підхід буде сприяти припиненню тенденції науково-технологічного відставання України та втрати її інтелектуальних ресурсів.

Література: 1 Вопросы новой экономики 2007-2008 гг.; Новая экономика / под ред. Е.Ф. Авдокушина, В.С. Сизова. Магистр, 2009. 2 Авдокушин Е.Ф. Глокализация как характерная черта новой мировой экономики / Вопросы новой экономики. 2008. № 3-4. 3 Богокин А.Л. Стратегическое управление и его роль в развитии корпорации (на примере США). Дисс. на соискание уч. ст. канд. эк. наук. 1991. 4 Андрищенко В.И., Костикова Б.В. Книга акционера для чтения и принятия решений / ТНК "Гермес-Союз" АО "МТВ". М.:

Финансы и статистика, 1994. **5** Голубева С. Актуальные аспекты теории транснациональной кооперации предприятий // Росс. эк. журн. М: 1996, №10. **6** Мельникова Т. Проблемы и противоречия развития международного трансфера технологий [Электронный ресурс] // Трансфер технологий. – Режим доступа: <http://www.innovprom.ru/problemy-iprotivorechiya-razvitiya-mezhdunar-odnogo-transfera-technologij> **7** Міжнародний трансфер технологій як фактор економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/329/1/Bazhal_Mizhnarodniy.pdf **8** Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2011 рік. **9** Рудченко І. Трансфер технологій як елемент інноваційної інфраструктури / І. Рудченко// Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2008. – №4. – С. 61-68. **10** Чумаченко Б. Международный трансфер технологий: опыт американских корпораций / Б. Чумаченко, К. Лавров//Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 6. – С. 33-41. **11** Савченко О.И., Шимпф К., Особенности ценообразования при коммерциализации объектов интеллектуальной собственности и технологических инноваций /Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2006.- №41 (1), стор. 193 – 201, 215 с. **12** Лихолетов А.В. Стратегии, модели и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности / А.В. Лихолетов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 9. – С. 19–27. **13** Гуржий Д.В. Особенности внутрифирменного международного технологического обмена японских фирм // Бюлл. иностр. коммер. информ. М., 1990.-21 авг.-.№102. **14** Ліщук В.І. Міжнародна передача технологій як інноваційний фактор економічного зростання / В.І. Ліщук // Економічна теорія та економічна історія. – Луцьк : ЛДТУ. – 2007. – № 4. – С. 32-39. **15** North D.C. Structure and change in economic history. – N.Y., 1981. – p. 173

Розділ 9.2 Методичні положення до формування моделі оцінки трансферу технологій інноваційних підприємств

Трансфер і комерціалізація технологій являють собою відносно самостійні процеси і можуть існувати окремо один від одного. Тим не менш, вони можуть бути взаємопов'язані. У цьому випадку, саме в результаті трансферу технологій з'являється можливість успішної комерціалізації. Трансфер технологій (technology transfer) буквально перекладається, як «передача технологій у напрямі додатка знань». Оскільки технологія в даному контексті є по суті інформацією, трансфер являє собою поширення технологій за допомогою інформаційних каналів різного типу: від особи до особи, від групи до групи, від організації до організації [1].

Трансфер технологій - це передача технології, що оформляється шляхом укладення двостороннього або багатостороннього договору між фізичними або юридичними особами, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права і обов'язки щодо технології та її складових.

Сучасна практика інтелектуального обміну виділяє наступні механізми здійснення трансферу технологій [1]:

I Обмін інформацією на конференціях, індивідуальних зустрічах, виставках, відвідуванні компаній, по інтернету. Часто це початкове знайомство служить запорукою майбутнього тісного співробітництва в разі збігу інтересів.

II Обмін персоналом - обидві організації виграють, навчаючись один у одного. Ця форма служить початковим етапом утворення стратегічних альянсів.

III Забезпечення послуг з технічної підтримки - прямий вихід на клієнтів, яким можна було б продати технологію.

IV Надання власного часто унікального обладнання, потужностей в лізинг, а також передача досвіду по роботі з технікою.

V Продаж ліцензій і ноу-хау.

VI Висновок різних угод про спільну роботу дослідних відділів, якщо це дозволено законом. Наприклад, в США практикуються так звані CRADA - cooperative research and agreements, що дозволяють компаніям використовувати ресурси федеральних лабораторій та інститутів, укладаючи певні угоди з ними.

VII Робота за контрактом - замовлення досліджень і розробок в дослідницьких відділах компаній або у федеральних лабораторіях, університетах, науково-дослідних центрах.

VIII Створення консорціумів. Особливо поширені горизонтальні консорціуми, коли промислові конкуренти спільно вкладають ресурси на допроектній стадії розробок і досліджень. Вертикальні консорціуми припускають співробітництво виробника і його дистриб'юторів з науковими лабораторіями з проведення певних досліджень.

Трансфер технологій не переслідує мету ефективності реалізації розробки, а лише є інструментом досягнення цієї мети. Можлива ситуація, коли розробка реалізується (комерціалізується) самими розробниками, але частіше розробка здійснюється колективом дослідників, інженерів і винахідників, а комерціалізується на інших підприємствах. Тоді, крім рівня розробки, який визначає інтерес приймаючої сторони, технологія повинна мати необхідну готовність до трансферу: технічну документацію, правову захищеність, робочий прототип. Трансфер технологій, останнім часом, є метою менеджерів науково-дослідних організацій і включає ряд організаційних, інформаційних та поведінкових рішень, спрямованих на просування технології від дослідницької лабораторії до ринку економічно ефективним чином і вчасно.

Завдання вдосконалення механізму комерційної реалізації результатів інноваційної діяльності належить до числа найважливіших теоретичних і практичних аспектів економічного розвитку. Вирішення даного питання безпосередньо залежить від розвитку ринку інтелектуальної власності, який якраз і забезпечує дієвий механізм реалізації науково-технічних досягнень у формі інтелектуальної власності. Треба констатувати той факт, що створення інновацій - це лише частина справи і не завжди велика. Друга половина, з точки зору досягнення кінцевого результату інноваційної діяльності - це отримання певного ефекту для розробника або власника початкового результату інноваційної діяльності. У більшості випадків мова йде про презентацію отриманого результату на ринку і його продажу. У цьому сенсі спочатку слід говорити про впровадження інноваційної розробки, яке може відбутися на комерційній основі, тобто за гроші. У такому разі йдеться про процес, який прийнято називати комерціалізацією. Впровадження інноваційної розробки може проходити і без фінансових витрат (наприклад, соціальні, екологічні розробки) - це буде некомерційне впровадження.

Комерціалізація технологій (від лат. *Commercium* - торгівля) - це процес перетворення результатів науково-технічної та інноваційної діяльності в товар і їх ефективна реалізація в промислових масштабах. Комерціалізація є найважливішим елементом інноваційного процесу.

Система комерціалізації продуктів інноваційної діяльності складається з оцінки не тільки процесу комерціалізації, але і трансферу. Методи, механізми трансферу прямо впливають на формування стратегії продажу об'єктів комерціалізації. Тому умови трансферу повинні бути також досліджені, оптимізовані і відображені в стратегії комерціалізації результатів інноваційної діяльності.

Слід зазначити, що поняття «комерціалізація інновацій» з'явилося у вітчизняній економічній літературі недавно і прямо пов'язано з переорієнтацією на ринкові відносини в більшості сфер людської діяльності. Часто його вживають у тісному взаємозв'язку з іншим поняттям - «трансфер інновацій (новацій, продуктів, технологій)», хоча зміст понять «трансфер» і «комерціалізація» неоднаково.

Процес трансферу є більш широким і більш загальним, ніж процес

комерціалізації, оскільки здійснює передачу об'єкта до споживача і за наявності комерційної складової, і без неї. Комерційна складова при трансфері технологій часто відсутня тоді, коли впроваджуються соціальні та екологічні новації. Трансфер завершує процес комерціалізації результатом - фактом купівлі-продажу. Тому комерціалізація є складовою процесу трансферу, а процес комерціалізації є складовою інноваційного процесу. Система управління комерціалізацією результатів інноваційної діяльності складається з об'єкта управління і керованої системи. Вона є складовою системи управління новаційною та інноваційною діяльністю.

Таким чином, в першому наближенні, відмінність між трансфером і комерціалізацією може бути представлена двома пунктами:

1) комерціалізація інновацій передбачає обов'язкове отримання прибутку і не обов'язково пов'язана з підключенням третіх осіб (крім джерела інновації та кінцевого споживача);

2) трансфер інновацій передбачає обов'язкову передачу технології реципієнту, що і здійснює її промислове освоєння, але це не обов'язково пов'язано з отриманням прибутку як власником інновації, так і її реципієнтом (зокрема, це стосується соціальних або екологічних технологій).

Останнє твердження для суб'єкта ринкової економіки може виявитися незвичним, оскільки в більшості публікацій на цю тему при трансфері інновацій також передбачається саме отримання прибутку власником інновації. Втім, поняття прибутку іноді включає й такі нематеріальні поняття, як «добре ім'я», репутація, позитивний імідж, що в ряді випадків коштує значно більше, ніж прямі доходи від продажу.

В умовах залученості вітчизняних розробників у світовий ринок технологій, повинен відбуватися двосторонній потік технологій при посередництві ефективно працюючих структур з трансферу. У нинішніх умовах незатребуваності багатьох інноваційних проектів, потоки трансферу технологій слід розглядати або при передачі їх за кордон, або, в перспективі, як засіб реалізації вітчизняних інноваційних проектів. Тим не менш, у сучасному світі глобальної економіки міжнародний трансфер технологій і організація міжнародного співробітництва є базовою основою підйому і швидкого зростання економіки.

Ринкова вартість об'єктів інтелектуальної власності - це найбільш імовірна ціна, по якій об'єкт оцінки може бути відчужений на відкритому ринку в умовах конкуренції. Таке визначення дозволяє враховувати імовірнісний характер вартості ОІВ, який залежить від безлічі факторів, що динамічно змінюються. Ринкові умови визначення ціни цілком відповідають умовам комерціалізації ОІВ шляхом купівлі-продажу (ліцензування) на відкритому ринку. Виходячи з цих тверджень, встановлення ціни на ОІВ доцільно робити на базі ринкової вартості, яка безпосередньо пов'язана з розвитком ринку ОІВ і забезпечує діючий механізм реалізації науково-технічних досягнень у формі інтелектуальної власності. Офіційна статистика свідчить про подальше зростання активності у поданні заявок на ОІВ, що створює надійну основу для розвитку ринку ОІВ.

З огляду на розвиток ринку ОІВ, можна зробити висновок про те, що ринкова вартість ОІВ повинна визначатися з урахуванням попиту, пропозиції й інших ринкових факторів ціноутворення, включаючи специфічні ціноутворюючі фактори, характерні для ОІВ. По перше, це «справедлива» оцінка цінності блага, по друге, ринкова вартість передбачає величину коштів, яку можна одержати при найбільш вигідному (найбільш ефективному) використанні даного ресурсу.

В умовах ефективно функціонуючого ринку ціна продавця повинна зрівноважитися із ціною покупця. Аналіз факторів ціноутворення, ціна покупця (її верхня межа) у першу чергу обумовлена прибутковістю ОІВ (оскільки альтернатива власної розробки ОІВ менш приваблива з урахуванням фактору часу, а також високого ступеня специфічності й трудомісткості такої розробки). Ціна ж продавця (її нижня межа) насамперед визначається витратами на розробку ОІВ (оскільки, як правило, продавець є розроблювачем за родом діяльності (наукові організації), тобто в нього немає налагоджених виробничих потужностей, а їхнє налагодження передбачає значні витрати ресурсів і часу). Таким чином, ринкову рівновагу можна інтерпретувати як порівняння витрат і доходів від ОІВ. Рівність цих величин можлива лише в умовах ідеального ринку: симетричності інформації, відсутності невизначеності, абсолютної ефективності виробника і т.п. У реальній економіці таку ситуацію важко досягнути. Проте, саме на співвідношенні витрат і вигід (як і припускає метод економічного аналізу) побудований процес визначення ринкової вартості. Виходячи з цього, ціна з боку покупця (прибутковість активу) визначається на базі дохідного підходу, а ціна з боку продавця - на базі витратного. Крім того, з позицій обох сторін визначається ціна на базі порівняльного (ринкового) підходу.

Теорія і практика економічної оцінки об'єктів інтелектуальної власності напрацювала певну методичну базу в цьому питанні (рисунок 9.2.1). Переваги при виборі того або іншого підходу до оцінки залежить від наявності необхідної інформації, вимог покупців або власників об'єктів інтелектуальної власності, економічної ситуації на момент оцінки (таблиця 9.2.1).

У практиці визначення ринкової вартості багатьох видів активів (нерухомості, машин, устаткування й ін.) істотне місце займає ринковий (порівняльний) підхід, заснований на принципі заміщення: об'єкти з аналогічною корисністю повинні мати близьку за значенням вартість. Даний підхід для свого використання потребує інформацію про ціни на аналогічні об'єкти. Причому для достатньої вірогідності результатів необхідна інформація про досить велику кількість угод з ОІВ (інакше вибірка не буде репрезентативною).

Отже, ринковий (порівняльний) підхід передбачає визначення вартості ОІВ на основі вартості аналога, скоректованої на ряд поправочних коефіцієнтів, що враховують відмінності між оцінюваним об'єктом і аналогом. У загальному виді 9.2.1:

$$C_n = C_a \times K_{l,...}, K_n \quad (9.2.1)$$

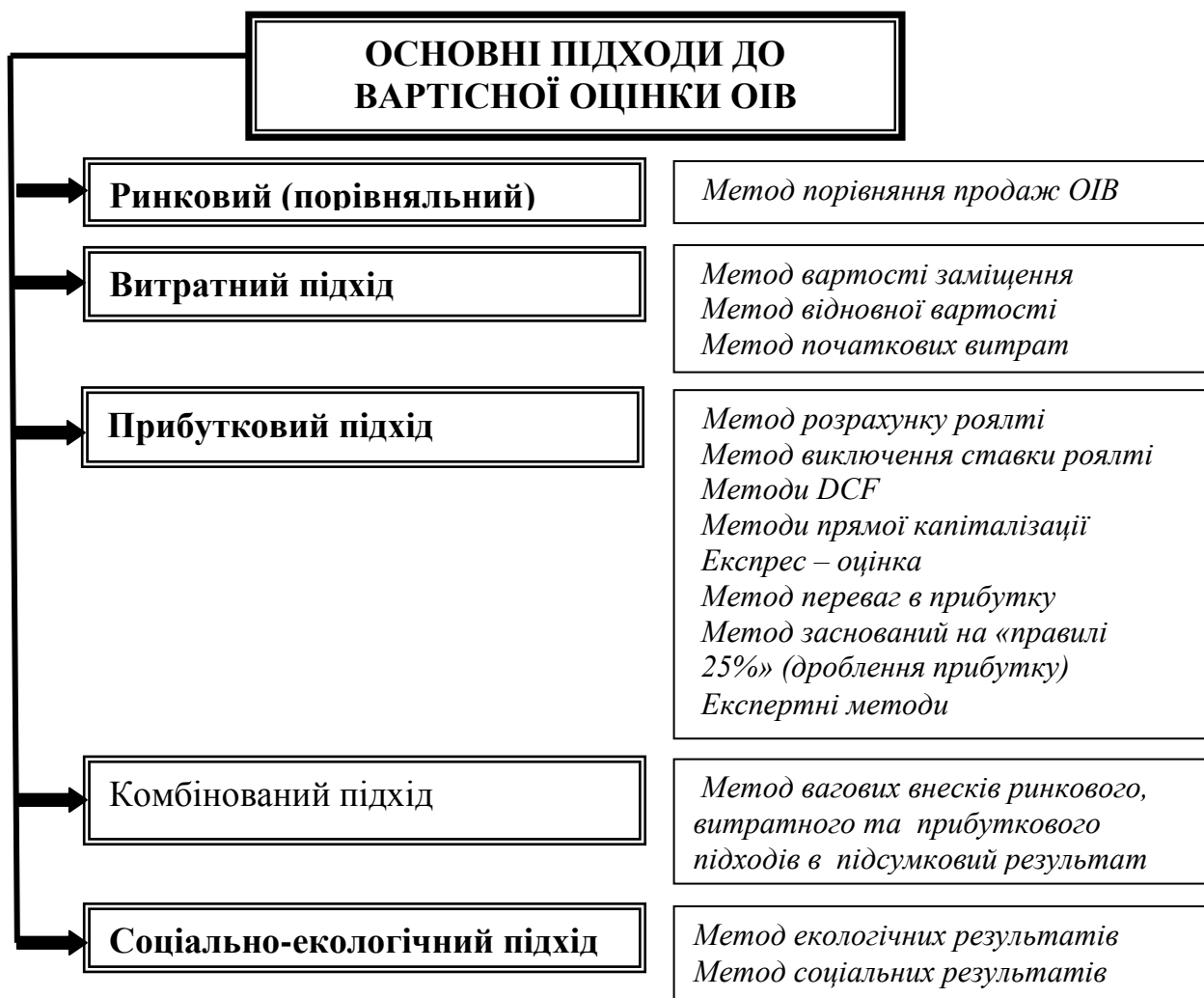


Рисунок 9.2.1 Класифікація підходів до визначення вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності

де $Ц_n$ - вартість ОІВ, розрахована на основі ринкового підходу;

$Ц_a$ - вартість ОІВ-аналога;

K_1, \dots, K_n - поправочні коефіцієнти.

Сутність витратного підходу полягає у визначенні сучасної (поточної) вартості оцінюваної власності з урахуванням всіх витрат, необхідних для її створення, включаючи прибуток розроблювача.

У загальному виді ціна ОІВ у рамках витратного підходу розраховується по наступній формулі 9.2.2:

$$Ц_в = K_m \times K_{зн} \times \sum_{t=0}^{t=T} C_t \times I \times (1 + r)^t \quad (9.2.2)$$

де $Ц_в$ - вартість ОІВ, розрахована на основі витратного підходу;

K_m - коефіцієнт морального старіння ($K_m = 1 - T_\phi / T_{кв}$);

T_ϕ - фактичний строк використання ОІВ;

$T_{кв}$ - повний термін корисного використання ОІВ;

$K_{зн}$ - інтегральний коефіцієнт наукової значимості (визначається експертним шляхом);

t - порядковий номер року здійснення витрат;

T - рік завершення розробки ОІВ;

C – витрати на створення ОІВ (включаючи витрати на НДДКР, технологічну підготовку виробництва, виготовлення дослідних зразків, правову охорону і т.п., у тому числі прибуток розроблювача) в t - му році;

I - індекс інфляції (відношення рівня цін на дату оцінки до рівня цін в t - му році);

r - ставка приведення (ставка прибутковості по альтернативних інвестиціях).

Таблиця 9.2.1

Порівняльна характеристика підходів до вартісної оцінки ОІВ

Назва підходу	Чим визнається вартість ОІВ?	Переваги	Недоліки	Де найкраще застосовувати?
<i>Витратний</i>	Витратами на створення еквівалентного за призначенням й корисністю ОІВ.	Придатний для ОІВ будь-якого типу, а також при відсутності інформації про факти купівлі–продажу схожих за призначенням й корисністю ОІВ.	Потребує великого обсягу експертних оцінок. Не може бути використаний для оцінки вартості таких ОІВ, як знак для товарів і послуг, зазначення місця походження товару тощо.	Як додатковий засіб для корегування даних, що одержуються будь яким іншим способом, а також у випадках, коли неможливо визначити вартість ОІВ іншим чином.
<i>Ринковий</i>	Найбільш вірогідною ціною на відповідному сегменті ринку схожого за призначенням й корисністю ОІВ.	Найбільш адекватний, якщо є інформація про факти купівлі–продажу схожих за призначенням й корисністю ОІВ.	Може бути застосований для оцінки вартості масових ОІВ, щодо яких є різноманітна ринкова статистика.	Застосовується завжди, якщо достатньо інформації про факти купівлі–продажу схожих за призначенням й корисністю ОІВ.
<i>Прибутковий (дохідний)</i>	Прибутком (доходом) від використання ОІВ.	Може бути застосований для будь-яких ОІВ, що приносять прибуток	Передбачає використання прогнозованих даних, які можуть бути отримані лише експертним шляхом	Застосовується завжди, якщо можна одержати дані про прибутки від використання ОІВ.

Витратний підхід використовується при оцінці вартості ОІВ, якщо неможливо знайти об'єкт – аналог, відсутній який-небудь досвід реалізації подібних об'єктів або прогноз майбутніх доходів не стабільний. Середовище реалізації ОІВ дуже невизначене і успіх залежить від великої кількості

чинників. Витратний підхід припускає визначення вартості ОІВ на основі калькуляції витрат, необхідних для створення або придбання, охорони, виробництва і реалізації об'єкту інтелектуальної власності на момент оцінки.

При *прибутковому (дохідному підході)* вартість нематеріального активу або інтересу в нематеріальному активі визначається шляхом розрахунку приведеної до теперішнього моменту вартості прогнозованих майбутніх вигод. Різні методи оцінки залежатимуть від характеру нематеріального активу, від стійкості і природи доходу (див. рисунок 9.2.1).

Суть прибуткового (дохідного) підходу складається у визначенні вартості ОІВ як поточної вартості майбутніх доходів від використання даного ОІВ. В основі даного підходу, крім інших, лежить принцип внеску: здобуваючи додатковий виробничий ресурс (ОІВ) підприємець розраховує на одержання додаткового доходу або прибутку від його використання у власному виробництві. Цей дохід буде частиною загального доходу від використання всієї сукупності факторів виробництва (трудових ресурсів, основних коштів і т.п.).

У формалізованому виді модель розрахунку вартості ОІВ на основі дохідних методів має наступний вигляд 9.2.3:

$$C_0 = \sum_{t=1}^{t=T} (P_t - B_t) \times (1+i)^{-t}, \quad (9.2.3)$$

де C_0 - вартість ОІВ, розрахована на основі дохідного підходу;

P_t - величина чистого прибутку (після оподаткування), що приходить на використання ОІВ, в t -му році;

B_t - витрати, пов'язані з використанням ОІВ (видатки на підтримку діючого охоронного документа, витрати на доробку ОІВ, для товарних знаків – витрати на рекламу й ін.);

t - порядковий номер року одержання доходу від використання ОІВ;

i - ставка дисконтування;

T - термін дії права інтелектуальної власності при купівлі-продажу патенту (при купівлі-продажу ліцензії - термін дії ліцензійного договору).

Вищеописані методичні підходи є базовими для визначення вартості ОІВ у різних цілях і при різних формах комерціалізації. Разом з тим, специфіка тієї або іншої форми комерціалізації, природно, знаходить своє відбиття у факторах ціноутворення й, відповідно, у розрахунках вартості ОІВ на базі описаних методів.

Система вартісних показників інноваційних технологій ще недостатньо упорядкована. Відсутні єдині рекомендації по економічній оцінці, кількісному та якісному підборі показників, що призводить до формування різних методик, методичних підходів, методів і т.п., в яких не так рідко мають відповідні протиріччя. Все це багато в чому залежить від виду ОІВ та його специфічних особливостей. Вартісна оцінка ОІВ – це величина, що відображає ті витрати, які були понесені в результаті науково-дослідних розробок на створення об'єкту інтелектуальної власності і доходи, які використовуваний об'єкт може принести. Узагальнюючі наукові напрацювання з цього приводу [3, 14] можна виділити ряд специфічних особливостей об'єктів інтелектуальної власності, основні яких стосовно деяких ОІВ наведені в таблиці 9.2.2.

Таблиця 9.2.2

Загальні та специфічні фактори (особливості) впливу на вартість ОІВ

ОІВ	Специфіка ОІВ	Фактори впливу на вартість ОІВ
Загальні особливості ОІВ	Ресурсомісткість ОІВ	Врахування витрат ресурсів та часу на створення ОІВ
	Імідж сфери використання	ОІВ, які споживаються в галузях-носіях НТП ціняться вище
	Рівень наукової новизни	Невідоме раніше, як правило, визначається вищою вартістю
	Ступінь корисності	Врахування міри корисності ОІВ у виробничих процесах
	Широта потреб, що задовольняє ОІВ	Збільшення вартості за рахунок багатоваріантного використання ОІВ
	Винятковість права власності ОІВ	Обмеження у використанні ОІВ надає додатковий прибуток і збільшення витрат на відтворення і створення аналога ОІВ
	Індивідуальність ОІВ	Індивідуальність ОІВ впливає на зростання його конкурентних переваг і підвищує вартість об'єкту
	Сегмент споживчого ринку ОІВ	Залежність вартості прав від території використання оцінюваного ОІВ
Винахід (<i>B</i>)	Формула винаходу	Індивідуальні особливості формування вартості кожного винаходу
	Призначення, спосіб використання <i>B</i>	Ступінь складності визначення вартості <i>B</i> залежить від способу використання винаходу.
	Споживчий склад <i>B</i>	Склад <i>B</i> (спосіб, речовина) визначає його кінцеве призначення
	Винахідницький рівень <i>B</i>	Прямо впливає на збільшення рівня конкурентоспроможності <i>B</i>
	Здатність <i>B</i> приносити додатковий прибуток	Збільшення оцінної вартості винаходу, що характеризує його як об'єкт, який має промислове (комерційне) застосування
	Термін дії патенту	20 років від дати подання заявки згідно українських законів
Корисна модель (<i>КМ</i>)	Рівень ринкової новизни <i>КМ</i> (на даному ринку)	Вартість <i>КМ</i> прямо залежить від того, наскільки вона невідома на даному ринку (наприклад, в Україні)
	Відсутність ринкових аналогів <i>КМ</i>	Ріст рівня конкурентоспроможності, встановлення вільної ціни на товар, виготовлений з використанням корисної моделі
	Оригінальність	Можливість правової охорони у вигляді патенту
	Промислове застосування	Гарантоване здобуття патенту на <i>КМ</i> збільшує вартості прав на неї
	Термін дії патенту	10 років від дати подання заявки згідно українських законів
Промисловий зразок (<i>ПЗ</i>)	Збільшення привабливості товару	Збільшення вартості готової продукції на основі ОІВ за рахунок поліпшення вигляду (споживчої привабливості) виробу (товару)
	Вигляд технічної форми <i>ПЗ</i>	Особливості визначення вартості кожного виду <i>ПЗ</i> (форма, малюнок, розфарбування або їх поєднання)
	Естетичне задоволення споживача	Збільшення відповідності <i>ПЗ</i> до естетичних вимог споживача підвищує його вартісну оцінку
	Задоволення потреб ергономіки	Збільшення відповідності <i>ПЗ</i> до ергономічних вимог споживача підвищує його вартісну оцінку
	Промислова придатність <i>ПЗ</i>	Можливість використання <i>ПЗ</i> у промисловості та/або іншій сфері прямо впливає на його вартісну оцінку
	Рівень індивідуальної новизни	Вплив на вартість <i>ПЗ</i> повної або часткової відсутності схожості зовнішнього вигляду з точки зору потенційного покупця
	Призначення використання <i>ПЗ</i>	Підвищення споживчих якостей виробів і їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку
	Оригінальність	Можливість правової охорони у вигляді патенту
	Термін дії патенту	10 років від дати подання заявки згідно українських законів, може бути подовжено не більше, ніж на 5 років
Товарний знак (<i>ТЗ</i>)	Якість виробів, що виготовляються	Залежно від змін показників якості збільшується або зменшується вартість <i>ТЗ</i> і попит на нього
	Здатність <i>ТЗ</i> приносити додатковий прибуток	Збільшення оцінної вартості продукту, за рахунок брендового характеру товарного знаку
	Рівень новизни	Вартість об'єкту залежить від того, наскільки <i>ТЗ</i> відомий на українському чи іншому ринку
	Оригінальність <i>ТЗ</i>	Надання правової охорони <i>ТЗ</i> у вигляді свідоцтва
	Термін дії свідоцтва на <i>ТЗ</i>	10 років від дати подання заявки згідно українських законів, може бути подовжено за клопотанням власника щоразу на 10 років

Аналіз таблиці 9.2.2 показує, що є ряд специфічних особливостей ОІВ, які схожі між собою в усіх ОІВ, що аналізувалися. Це свідчить про те, що всі вони належать до однієї групи активів, а саме до об'єктів інтелектуальної власності. Разом з тим, інша група специфічних особливостей ОІВ мають цільове призначення: вони характерні тільки для одного або для декількох видів ОІВ, що й відтворено в таблиці 9.2.2.

Виходячи з вище викладеного, можна стверджувати, що наявні особливості того чи іншого ОІВ можуть суттєво впливати на його вартість, що необхідно враховувати за допомогою додаткових показників при визначенні порівняльних розрахунків вартість ОІВ.

Пропонується декілька методик вирішення проблеми достовірної оцінки ОІВ. Перша з них, основи якої викладені нижче, передбачає розраховувати економічні параметри ОІВ як узгодження оцінок, отриманих різними методами з урахуванням рівня наукової оригінальності даного ОІВ, тобто його відповідності як загальним, так і специфічним особливостям. Послідовність стадій визначення вартості ОІВ з використанням пропозицій приведена на рисунку 9.2.2. При узгодженні результатів, найбільш точним виглядає використання «середньовагового» методу, суть якого полягає в тому, що результату розрахунку, який отримано з використанням відповідного методичного підходу, може бути надано більша або менша вага в порівнянні з іншими методичними підходами: витратним, дохідним або порівняльним (ринковим). Крім того, отриманий результат також має бути скорегований з допомогою коефіцієнту оригінальності ОІВ, що в підсумку і дозволить отримати кінцевий результат розрахунку з відповідним ступенем точності та достовірності.

Застосування того або іншого оцінного методу залежить від ряду факторів, у числі яких можна відзначити такі, як характер ОІВ, характер і обсяг наявної інформації щодо об'єкта оцінки, ступінь вірогідності даної інформації та ін.

Результати вартісної оцінки інноваційних технологій, які проведені з використанням різних методичних підходів, як це витікає з практики їх використання, можуть суттєво відрізнятися між собою. Це пояснюється тим, що при використанні цих методів допускаються похибки, які відрізняються між собою характером і розміром. Такий стан справ призводить до некоректності співставлення економічних оцінок як окремих інновацій, так і інноваційної діяльності в цілому, визиває розбалансування системи управління інноваційною діяльністю на підприємствах та в організаціях.

Отримані в результаті застосування названих методів оцінки з боку покупця й продавця порівнюються шляхом зважування відповідних результатів, тобто, шляхом присвоєння вагових коефіцієнтів – α , β , γ з урахуванням наступних факторів:

- а) надійності вихідної інформації, що використалася при проведенні розрахунків кожним підходом;
- б) кількості й характеру використаних допущень (явних і неявних), які можуть не відповідати дійсному стану речей (наприклад, при прогнозуванні майбутніх доходів, при визначенні ставки дисконту, ставки роялті та т.п.).

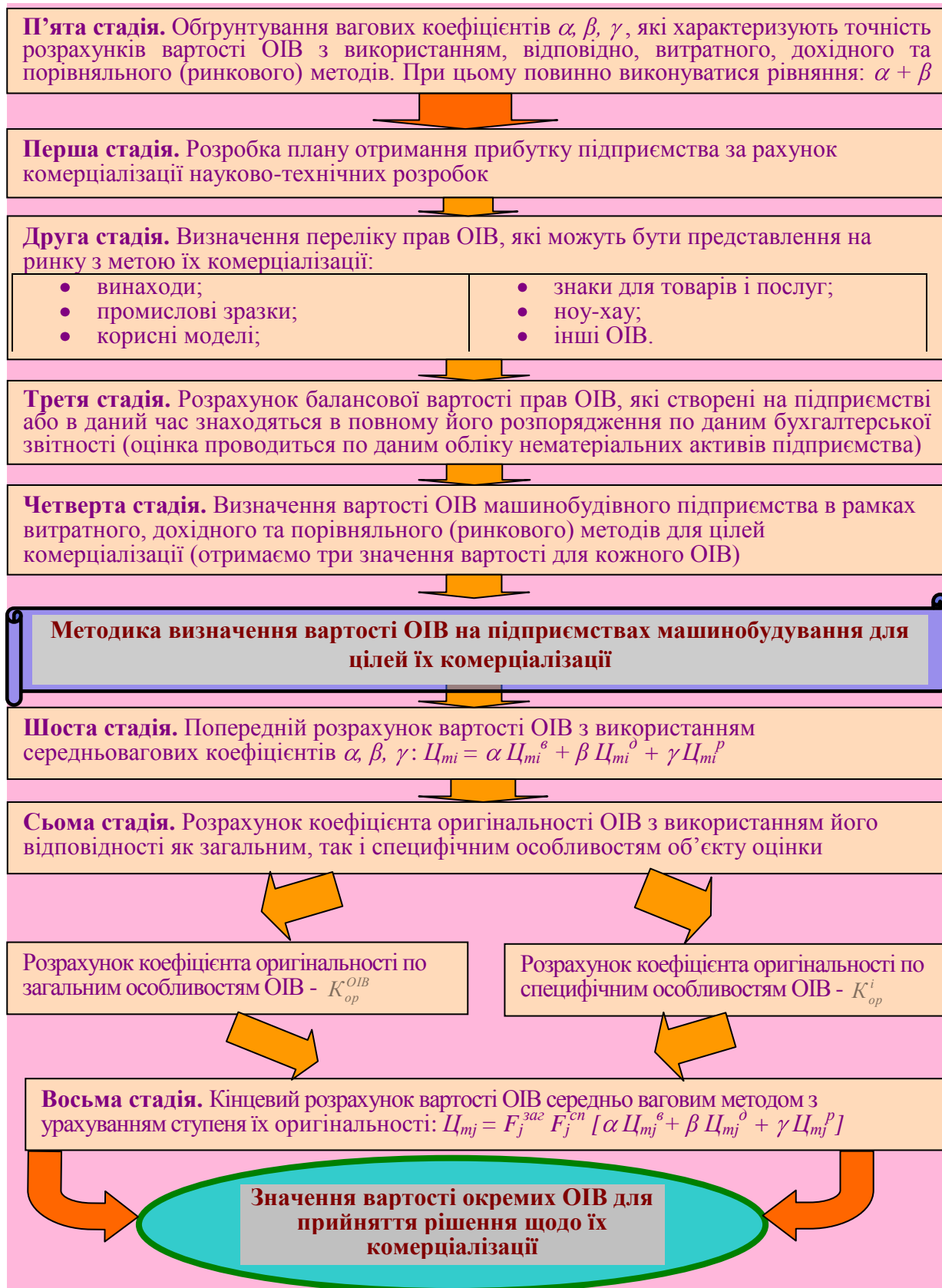


Рисунок 9.2.2 Послідовність стадій використання методики визначення вартості ОІВ з допомогою модифікованого середньовагового методу

Економічний зміст вагових коефіцієнтів α , β , γ - це відтворення рівня

точності (довіри) до окремих існуючих методів вартісної оцінки ОІВ, яка в цілому ряді випадків може мати різну інформаційну базу, ступінь її точності та достовірності. Значним чином може відрізнятись і методична база кожного з підходів до визначення вартісної оцінки ОІВ, які апріорі може видавати більш чи менш точний результат розрахунку.

Все це необхідно врахувати при визначенні відповідних корегуючих коефіцієнтів вагомості.

Економіко-математична модель визначення підсумкового значення вартісної оцінки технологічної інновації C_{mi} на основі «середньовагового» методу має наступний вигляд 9.2.4:

$$C_{mi} = \alpha C_{mi}^e + \beta C_{mi}^d + \gamma C_{mi}^p, \quad (9.2.4)$$

де C_{mi}^e – ціна технології, яка визначена з використання витратного методичного підходу;

C_{mi}^d - ціна технології, яка визначена з використання дохідного методичного підходу;

C_{mi}^p - ціна технології, яка визначена з використання ринкового (порівняльного) методичного підходу;

α, β, γ - вагові коефіцієнти, причому повинно виконуватися рівняння: $\alpha + \beta + \gamma = 1$.

Слід зазначити, що модель 9.2.4 не є в достатній мірі оригінальною і вже частково використовується в практиці вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Слабким місцем в цій моделі є значення вагових коефіцієнтів α, β та γ . Практика використання моделі пропонує експертну оцінку цих коефіцієнтів, з чим в принципі можна погодитися. Значення вагових коефіцієнтів α, β та γ слід визначати в кожному випадку з урахуванням певних особливостей ситуації в якій знаходиться конкретний ОІВ. Більш того, використання чисто експертної оцінки, може дати значні похибки в розрахунках, так як експерти можуть і не мати достатньої для прийняття об'єктивного рішення інформації. Для більш точного використання моделі 9.2.4 пропонується враховувати наступні рекомендації (таблиця 9.2.3), які в кожному конкретному випадку слід враховувати експертам.

Життєвий цикл ОІВ для цілей визначення вартості науково-технічного продукту має наступні етапи:

- створення об'єкта інтелектуальної власності;
- впровадження в експлуатацію;
- освоєння сфер використання;
- широкого використання;
- гальмування технічного прогресу.

На стадії створення ОІВ та впровадження його в експлуатацію більш вагомими і обґрунтованими є витратні методи визначення вартості ОІВ, так як ще достатньо великий ступінь ризику того, що даний ОІВ не буде достойно сприйнятий ринком і його комерційний потенціал ще не визначено в повній мірі. Витратний метод є найбільш прийнятним і на заключній стадії життєвого циклу ОІВ, коли його власник вже не мріє про надприбутки, а його завданням є

уникнути хоча б прямих збитків. Інша річ, коли ОІВ знаходиться на центральних стадіях свого життєвого циклу, коли споживацька віддача від його використання найбільша. На цих стадіях найбільш прийнятими є ринкові (порівняльні) методи визначення вартості ОІВ. Викладені логічні посилки реалізуються при визначенні рівня вагових коефіцієнтів відносно ефективності того чи іншого методу визначення вартості ОІВ (таблиця 9.2.3).

Таблиця 9.2.3

Рекомендації експертам по встановленню рівня вагових коефіцієнтів α , β , γ

Вихідні дані про ОІВ та особливості його розробки і використання	Значення вагових коефіцієнтів			Сума ваг
	α	β	γ	
ОІВ використовується:				
• тільки розроблювачем	0,60	0,30	0,10	1,00
• тільки вітчизняним споживачем	0,35	0,35	0,30	1,00
• тільки закордонним споживачем	0,20	0,20	0,60	1,00
• переважно розроблювачем	0,50	0,30	0,20	1,00
• переважно вітчизняним споживачем	0,30	0,40	0,30	1,00
• переважно закордонним споживачем	0,25	0,25	0,50	1,00
Використання ОІВ знаходиться на стадії:				
• впровадження в експлуатацію	0,30	0,45	0,25	1,00
• освоєння сфер використання	0,20	0,35	0,45	1,00
• широкого використання	0,10	0,35	0,55	1,00
• гальмування технічного прогресу	0,55	0,30	0,15	1,00
Прогнозується, що використання ОІВ буде приносити річний економічний ефект на рівні:				
• до 20% витрат на її розробку і впровадження	0,40	0,25	0,35	1,00
• від 20% до 100% витрат на її розробку і впровадження	0,25	0,25	0,50	1,00
• більше 100% витрат на її розробку і впровадження	0,15	0,25	0,60	1,00

Технологія використання рекомендацій таблиця 9.2.3 має свої особливості, так як ОІВ, що досліджується, одночасно має і свою стадію життєвого циклу, і певну сферу використання, і відповідну ефективність. Тому визначення значень коефіцієнтів α , β та γ може проводитися з використанням двох можливих підходів:

- як середньоарифметична оцінка значень відповідного коефіцієнта, взятих в окремих частинах таблиця 9.2.3 (наприклад, ОІВ використовується тільки його розробником знаходиться на стадії впровадження в експлуатацію і забезпечує ефект в розмірі 55% від витрат на нього. Значення коефіцієнтів вагомості: $\alpha=(0,6+0,3+0,25)/3=0,38$; $\beta=(0,3+0,45+0,25)/3=0,33$ та $\gamma=(0,1+0,25+0,50)/3=0,29$). Така оцінка рекомендується в переважній більшості випадків;
- як середньозважена оцінка значень відповідного коефіцієнта, взятих в окремих частинах таблиця 9.2.3 (при цьому попередні розрахунки дещо

ускладнюються за рахунок введення вагових коефіцієнтів для окремих блоків таблиця 9.2.3: для сфери використання, для стадії життєвого циклу і для рівня ефективності). Така оцінка рекомендується при наявності певних підсилень значущості окремих блоків таблиця 9.2.3.

Приведені рекомендації дають змогу успішно пройти стадії початкового визначення вартості ОІВ. Кінцеві результати рекомендується отримати з використанням загальних та специфічних факторів оригінальності об'єкта інтелектуальної власності, вартість якого оцінюється.

Проводиться оцінка відповідності прийнятим на тому чи іншому ринку стандартам оригінальності загальних та специфічних факторів (особливостей) об'єкта інтелектуальної власності, вартість якого оцінюється. Це досить відповідальна справа, формалізоване виконання якої є ускладненим. Тому слід її вирішувати за допомогою евристичних підходів, зокрема з використанням методу експертних оцінок.

Спочатку слід виявити наявність відповідних загальних та специфічних факторів оригінальності об'єкта інтелектуальної власності, вартість якого оцінюється. Для цього складається відповідна таблиця визначення та маркування факторів (таблиця 9.2.4), зміст якої в основному відповідає рекомендаціям, які приведені в таблиці 9.2.2.

Група експертів визначає ступінь оригінальності кожного з факторів впливу по певній шкалі, розмірність якої також є предметом експертної оцінки. Наприклад, необхідно оцінити вартість певного винаходу. Експертами встановлено, що врахування ступеню оригінальності (або не оригінальності) цього винаходу може призвести до підвищення (або зменшення) його вартості в межах 10 відсотків. Це значить, що значення любого з коефіцієнтів, може коливатися в межах $0,9 \dots 1,1$, що й буде відповідати поставленій нами задачі. В цьому випадку шкала оцінки (врахування оригінальності) кожного з факторів, може мати наступний вигляд:

- $F = 1,1$ – фактор має максимальний рівень оригінальності;
- $F = 1,09 \dots 1,01$ – фактор має високий ступінь оригінальності, який може оцінюватися від дуже значного (1,09) до майже звичайного (1,01);
- $F = 1,0$ – фактор має звичайний рівень оригінальності, який є загальноприйнятим на даному ринку для певних видів ОІВ;
- $F = 0,9$ – фактор має мінімальний рівень оригінальності, який може бути представлено на даному ринку, значно менший від загальноприйнятого;
- $F = 0,91 \dots 0,99$ – фактор має низький рівень оригінальності, в порівнянні з загальноприйнятим на жданому ринку, який може оцінюватися від дуже низького (0,91) до майже звичайного (0,99).

В результаті кількісної оцінки факторів загальної та специфічної оригінальності певного об'єкта інтелектуальної власності появляється можливість визначення коефіцієнтів загальної та специфічної оригінальності даного ОІВ.

Методичні положення з цього приводу можна звести до наступного.

Коефіцієнт загальної оригінальності j -го виду ОІВ F_j^{zag} визначається наступним чином (формула 9.2.5):

Таблиця 9.2.4

Визначення загальних та специфічних факторів впливу на вартість об'єкта інтелектуальної власності

Вид ОІВ	Можлива особлива специфіка ОІВ	Позначення фактору	Вага фактору
Загальні особливості ОІВ	Ресурсомісткість ОІВ	$F_1^{заг}$	$Q_1^{заг}$
	Імідж сфери використання	$F_2^{заг}$	$Q_2^{заг}$
	Рівень наукової новизни	$F_3^{заг}$	$Q_3^{заг}$
	Ступінь корисності	$F_4^{заг}$	$Q_4^{заг}$
	Широта потреб, що задовольняє ОІВ	$F_5^{заг}$	$Q_5^{заг}$
	Винятковість права власності ОІВ	$F_6^{заг}$	$Q_6^{заг}$
	Індивідуальність ОІВ	$F_7^{заг}$	$Q_7^{заг}$
	Сегмент споживчого ринку ОІВ	$F_8^{заг}$	$Q_8^{заг}$
	$F_i^{заг}$	$Q_i^{заг}$
Винахід (В)	Формула винаходу	F_1^{cnB}	Q_1^{cnB}
	Призначення, спосіб використання В	F_2^{cnB}	Q_2^{cnB}
	Споживчий склад В	F_3^{cnB}	Q_3^{cnB}
	Винахідницький рівень В	F_4^{cnB}	Q_4^{cnB}
	Здатність В приносити додатковий прибуток	F_5^{cnB}	Q_5^{cnB}
	Термін дії патенту	F_6^{cnB}	Q_6^{cnB}
	F_i^{cnB}	Q_i^{cnB}
Корисна модель (КМ)	Рівень ринкової новизни КМ (на даному ринку)	F_1^{cnKM}	Q_1^{cnKM}
	Відсутність ринкових аналогів КМ	F_2^{cnKM}	Q_2^{cnKM}
	Оригінальність	F_3^{cnKM}	Q_3^{cnKM}
	Промислове застосування	F_4^{cnKM}	Q_4^{cnKM}
	Термін дії патенту	F_5^{cnKM}	Q_5^{cnKM}
	F_i^{cnKM}	Q_i^{cnKM}
Промисловий зразок (ПЗ)	Збільшення привабливості товару	F_1^{cnI3}	Q_1^{cnI3}
	Вигляд технічної форми ПЗ	F_2^{cnI3}	Q_2^{cnI3}
	Естетичне задоволення споживача	F_3^{cnI3}	Q_3^{cnI3}
	Задоволення потреб ергономіки	F_4^{cnI3}	Q_4^{cnI3}
	Промислова придатність ПЗ	F_5^{cnI3}	Q_5^{cnI3}
	Рівень індивідуальної новизни	F_6^{cnI3}	Q_6^{cnI3}
	Призначення використання ПЗ	F_7^{cnI3}	Q_7^{cnI3}
	Оригінальність	F_8^{cnI3}	Q_8^{cnI3}
	Термін дії патенту	F_9^{cnI3}	Q_9^{cnI3}
	F_i^{cnI3}	Q_i^{cnI3}
Товарний знак (ТЗ)	Якість виробів, що виготовляються	F_1^{cnT3}	Q_1^{cnT3}
	Здатність ТЗ приносити додатковий прибуток	F_2^{cnT3}	Q_2^{cnT3}
	Рівень новизни	F_3^{cnT3}	Q_3^{cnT3}
	Оригінальність ТЗ	F_4^{cnT3}	Q_4^{cnT3}
	Термін дії свідоцтва на ТЗ	F_5^{cnT3}	Q_5^{cnT3}
	F_i^{cnT3}	Q_i^{cnT3}

$$F_j^{3a2} = F_{1j}^{3a2} Q_{1j}^{3a2} + F_{2j}^{3a2} Q_{2j}^{3a2} + \dots + F_{ij}^{3a2} Q_{ij}^{3a2} + \dots + F_{nj}^{3a2} Q_{nj}^{3a2} = \sum_{i=1}^{i=n} F_{ij}^{3a2} Q_{ij}^{3a2}, \quad (9.2.5)$$

де n – кількість загальних показників оригінальності ОІВ, які є важливими при вартісній оцінці j -го виду ОІВ.

Коефіцієнт специфічної оригінальності j -го виду ОІВ F_j^{cn} визначається з використанням такої залежності 9.2.6:

$$F_j^{cn} = F_{1j}^{cn} Q_{1j}^{cn} + F_{2j}^{cn} Q_{2j}^{cn} + \dots + F_{ij}^{cn} Q_{ij}^{cn} + \dots + F_{mj}^{cn} Q_{mj}^{cn} = \sum_{i=1}^{i=m} F_{ij}^{cn} Q_{ij}^{cn}, \quad (9.2.6)$$

де m – кількість специфічних показників оригінальності j -го виду ОІВ, які є важливими при його вартісній оцінці.

При цьому слід мати на увазі, що загальна сума коефіцієнтів вагомості по всім загальним і специфічним факторам, які використовуються при розрахунках вартості конкретного ОІВ, повинна бути рівною одиниці, тобто:

$$\sum_{i=1}^{i=n} Q_{ij}^{3a2} = 1; \quad \sum_{i=1}^{i=m} Q_{ij}^{cn} = 1.$$

Остаточний вигляд залежності 9.2.4 для визначення вартості конкретного виду ОІВ середньоваговим методом з урахуванням факторів загальної та специфічної оригінальності об'єкту буде таким (формула 9.2.7):

$$Ц_{mj} = F_j^{3a2} F_j^{cn} [\alpha Ц_{mj}^e + \beta Ц_{mj}^d + \gamma Ц_{mj}^p]. \quad (9.2.7)$$

Використання методики, що пропонується передбачає знаходження значень низки коефіцієнтів. В першу чергу з використанням додаткових характеристик ОІВ та рекомендацій таблиці 9.2.3, розрахуємо значення коефіцієнтів вагомості α , β та γ :

$$\begin{aligned} \alpha &= (0,5 + 0,1 + 0,25) / 3 = 0,28; \\ \beta &= (0,3 + 0,35 + 0,25) / 3 = 0,30; \\ \gamma &= (0,2 + 0,55 + 0,50) / 3 = 0,42. \end{aligned}$$

Перевірка правильності розрахунків:

$$\alpha + \beta + \gamma = 0,28 + 0,30 + 0,42 = 1,00.$$

Для розрахунку коефіцієнтів загальної та специфічної оригінальності даного об'єкту інтелектуальної власності використаємо дані таблиці 9.2.4 та проведемо експертну оцінку значень відповідних коефіцієнтів. З таблиці 9.2.4 виходить, що є необхідність проведення експертної оцінки значень п'яти загальних та чотирьох специфічних коефіцієнтів оригінальності, значення яких можуть знаходитися в інтервалі 0,9...1,1.

Для здобуття об'єктивної експертної оцінки рівня впливу загальних та специфічних факторів на вартість ОІВ необхідно буде провести перевірку узгодженості і компетентності групи експертів з використанням коефіцієнта конкордації W , який змінюється в межах від 0 до 1. При $W = 0$ узгодженості між експертами абсолютно немає, тобто зв'язок між оцінками різних експертів повністю відсутній. Тому для здобуття достовірних оцінок слід уточнити вихідні дані про події і (або) змінити склад групи експертів. Навпаки, при $W = 1$ має місце повна узгодженість думок експертів, хоча і в даному випадку не

завжди можна вважати отримані оцінки об'єктивними, оскільки інколи виявляється, що всі члени експертної групи заздалегідь змовилися, захищаючи свої загальні інтереси. Тому, знайдене значення коефіцієнта конкордації має бути більше заздалегідь заданого його значення. Логіка говорить про те, що при значенні даного коефіцієнта більше 0,5 дії експертів більшою мірою погоджені, чим не погоджені. При значеннях W менше 0,5 отриманих оцінок не можна вважати достовірними і експертизу слід повторити ще раз, може бути навіть з іншою експертною групою. Жорсткість даного твердження визначається важливістю дослідження, що проводиться, і можливістю повторної експертизи. Практика показує, що дуже часто цією вимогою нехтують. У дуже відповідальних випадках коефіцієнт конкордації може бути розрахований з врахуванням компетентності експертів, на що справедливо звертають увагу деякі дослідники [6].

Значення коефіцієнта конкордації W в даному випадку пропонується знаходити таким чином (формула 9.2.8):

$$W = 1 - d_i / N \alpha_i, \quad (9.2.8)$$

де N – кількість експертів, залучених для проведення експертизи;

α_i – середньоарифметичне значення i -го фактора, експертиза значення якого проводиться ($\alpha_i = \sum_{j=1}^N \alpha_{ij} / N$);

d_i – сума абсолютних значень відхилень експертної оцінки i -го фактора j -м експертом α_{ij} від середньоарифметичного значення i -го фактора α_i ($d_i = \sum |(\alpha_i - \alpha_{ij})|$).

Величина W досягає максимального значення у випадку, якщо всі N експертів дадуть абсолютно однакові оцінки кожній з даних подій. Практична реалізація даних теоретичних положень стосовно конкретного завдання визначення рівня впливу загальних та специфічних коефіцієнтів на вартість патенту приведена нами нижче при розрахунку показників таблиця 9.2.5. При цьому зазначимо, що в даному випадку, коли значення α_{ij} коливається в досить незначних межах і вибір експертів за незначним виключенням обмежений практично десятьма варіантами (тобто з 1,01 до 1,10 при очевидному прогресивному значенні коефіцієнта або з 0,90 до 0,99 – при очевидному регресивному значенню коефіцієнту, тому при визначенні значення d_i буде, на наш погляд, необ'єктивним його розрахунок по залежності $d_i = \sum |(\alpha_i - \alpha_{ij})|$. Так як загальноприйняте значення $\alpha_{ij} = 1$, з якого експерт може розпоряджатися тільки десятою частиною значень (згідно прийнятої експертами шкали оцінок), то ми рекомендуємо для підвищення точності і об'єктивності розрахунку коефіцієнту конкордації збільшити отримане значення d_i в 10 разів.

Слід зазначити, що в експертизі була задіяна значно більша кількість факторів впливу, ніж представлено в таблиці 2.5. Загальні і специфічні фактори, по яким було отримано середньоарифметичне значення α_i в інтервалі 0,99...1,01 були зняті з розгляду. Їх дія знаходиться в межах загальноприйнятих норм і розглядати їх особливий вплив на вартість даного ОІВ немає сенсу.

Таблиця 9.2.5

Експертна оцінка впливу загальних та специфічних коефіцієнтів на вартість патенту

Експерти і узагальнені оцінки	Позначення загальних коефіцієнтів впливу на вартість ОІВ та їх експертна оцінка					Позначення специфічних коефіцієнтів впливу на вартість ОІВ та їх експертна оцінка			
	$F_1^{заг}$	$F_3^{заг}$	$F_4^{заг}$	$F_5^{заг}$	$F_6^{заг}$	F_2^{cnB}	F_3^{cnB}	F_4^{cnB}	F_5^{cnB}
Експерт №1	0,95	1,02	1,07	1,05	0,92	1,08	1,03	1,04	0,94
Експерт №2	0,91	1,03	1,04	1,03	0,94	1,09	1,00	1,05	0,97
Експерт №3	0,93	1,04	1,05	1,06	0,93	1,05	1,02	1,03	0,93
Експерт №4	0,94	1,02	1,03	1,04	0,90	1,06	0,98	1,06	0,94
Експерт №5	0,90	1,01	1,06	1,05	0,91	1,07	1,02	1,03	0,95
Експерт №6	0,93	1,03	1,08	1,03	0,94	1,04	1,03	1,02	0,96
Експерт №7	0,95	1,02	1,05	1,07	0,92	1,07	1,00	1,01	0,94
Експерт №8	0,93	1,04	1,07	1,05	0,91	1,08	1,02	1,04	0,95
Експерт №9	1,00	1,02	1,04	1,04	0,90	1,05	1,03	1,05	0,97
Експерт №10	0,95	1,03	1,03	1,05	0,92	1,04	1,02	1,02	0,94
Експерт №11	0,94	1,02	1,05	1,03	0,93	1,09	1,04	1,03	0,93
Експерт №12	0,97	1,04	1,03	1,06	0,94	1,06	1,00	1,02	1,01
Експерт №13	0,95	1,05	1,05	1,02	0,93	1,07	1,02	1,03	0,95
Експерт №14	0,98	1,04	1,04	1,06	0,95	1,05	1,02	1,04	0,93
Експерт №15	0,94	1,03	1,03	1,03	0,92	1,06	1,03	1,02	0,95
Експерт №16	0,94	1,02	1,05	1,04	0,92	1,08	1,01	1,00	0,98
$\sum_{j=1}^N \alpha_{ij} = N \alpha_i$	15,11	16,46	16,77	16,71	14,78	17,04	16,27	16,49	14,24
$\alpha_i = \sum_{j=1}^N \alpha_{ij} / N$	0,944	1,029	1,047	1,044	0,924	1,065	1,017	1,031	0,953
$d_i^H = \sum (\alpha_i - \alpha_{ij}) $	0,27	0,14	0,19	0,19	0,18	0,22	0,17	0,18	0,24
$d_i = 10 \cdot d_i^H$	2,7	1,4	1,9	1,9	1,8	2,2	1,7	1,8	2,4
$d_i / N \alpha_i = d_i / \sum_{j=1}^N \alpha_{ij}$	0,178	0,085	0,113	0,114	0,122	0,129	0,104	0,109	0,157
$W = 1 - d_i / N \alpha_i$	0,822	0,915	0,887	0,886	0,878	0,871	0,896	0,891	0,843

Результати експертної оцінки впливу загальних та специфічних коефіцієнтів на вартість патенту, які представлені в таблиці 9.2.5, слід вважати в достатній мірі об'єктивними і так як коефіцієнт конкордації достовірними, так як коефіцієнт конкордації по всіх розрахункових показниках знаходиться в межах 0,84...0,91, що є значимим. Аналогічним чином були розраховані і вагові коефіцієнти $Q_i^{заг}$ та Q_i^{cn} , значення яких зведені в таблиці 9.2.6. Ці розрахунки дозволяють виявити ступінь впливу загальних і специфічних коефіцієнтів на вартість ОІВ.

Результати експертної оцінки вагомості окремих загальних та специфічних коефіцієнтів впливу на вартість патенту потребують певного пояснення, так як може скластися враження про те, що експертна оцінка була виконана некваліфіковано, або є якісь інші не очевидні фактори впливу на її результати.

Наприклад, вагомість $Q_1^{заг}$ такого суттєвого загального фактору $F_1^{заг}$ є незначною ($Q_1^{заг} = 0,152$). Таке рішення експертів пояснюється тим, що

ресурсомісткість в основному була вже врахована при використанні витратного методу. Наявність цього фактору в переліку загальних пояснюється тим, що при використанні дохідного та ринкового підходів ресурсомісткість практично не використовується.

Таблиця 9.2.6

Експертна оцінка вагомості окремих загальних та специфічних коефіцієнтів впливу на вартість патенту

Експерти і узагальнені оцінки	Позначення загальних коефіцієнтів впливу на вартість ОІВ та їх експертна оцінка					Позначення специфічних коефіцієнтів впливу на вартість ОІВ та їх експертна оцінка			
	$Q_1^{заг}$	$Q_3^{заг}$	$Q_4^{заг}$	$Q_5^{заг}$	$Q_6^{заг}$	Q_2^{cnB}	Q_3^{cnB}	Q_4^{cnB}	Q_5^{cnB}
Експерт №1	0,15	0,30	0,10	0,14	0,31	0,14	0,20	0,45	0,21
Експерт №2	0,09	0,36	0,15	0,10	0,30	0,17	0,24	0,40	0,19
Експерт №3	0,17	0,28	0,12	0,11	0,32	0,12	0,26	0,39	0,23
Експерт №4	0,19	0,32	0,08	0,06	0,35	0,21	0,11	0,50	0,18
Експерт №5	0,21	0,30	0,09	0,09	0,31	0,15	0,18	0,44	0,23
Експерт №6	0,17	0,29	0,11	0,08	0,35	0,14	0,20	0,41	0,25
Експерт №7	0,15	0,30	0,12	0,13	0,30	0,09	0,21	0,48	0,22
Експерт №8	0,16	0,35	0,10	0,14	0,25	0,15	0,28	0,37	0,20
Експерт №9	0,08	0,25	0,15	0,20	0,32	0,22	0,13	0,47	0,18
Експерт №10	0,12	0,28	0,14	0,10	0,36	0,23	0,15	0,42	0,18
Експерт №11	0,14	0,26	0,13	0,18	0,29	0,18	0,21	0,40	0,21
Експерт №12	0,15	0,31	0,11	0,14	0,29	0,20	0,15	0,50	0,15
Експерт №13	0,16	0,30	0,12	0,10	0,32	0,15	0,21	0,45	0,19
Експерт №14	0,15	0,27	0,15	0,12	0,31	0,17	0,22	0,42	0,19
Експерт №15	0,18	0,34	0,10	0,09	0,29	0,16	0,14	0,48	0,22
Експерт №16	0,16	0,32	0,12	0,15	0,25	0,20	0,18	0,43	0,19
$\sum_{j=1}^N \alpha_{ij} = N \alpha_i$	2,43	4,83	1,89	1,93	4,92	2,68	3,07	7,01	3,22
$\alpha_i = \sum_{j=1}^N \alpha_{ij} / N$	0,152	0,301	0,118	0,121	0,308	0,168	0,192	0,438	0,202
$d_i = \Sigma / (\alpha_i - \alpha_{ij}) /$	0,109	0,378	0,274	0,472	0,364	0,480	0,654	0,720	0,324
$d_i = 10 \cdot d_i^H$	1,09	3,78	2,74	4,72	3,64	4,8	6,54	7,2	3,24
$d_i / N \alpha_i = d_i / \sum_{j=1}^N \alpha_{ij}$	0,045	0,078	0,145	0,245	0,074	0,107	0,213	0,103	0,101
$W = 1 - d_i / N \alpha_i$	0,955	0,922	0,855	0,755	0,926	0,893	0,783	0,897	0,899

Аналогічне пояснення можна зробити і по відношенню низького значення вагомості $Q_5^{заг}$ загального фактору $F_5^{заг}$ "Широта потреб, що задовольняє ОІВ". Це пояснюється суттєвим врахуванням цього фактору при визначенні вартості ОІВ з використанням ринкового підходу, де широта потреб на даний ОІВ має першочергове значення. З іншого боку, фактори $F_3^{заг}$ та $F_4^{заг}$ практично не були враховані при попередньому визначенні вартості ОІВ, тому їх вагомості $Q_3^{заг}$ та $Q_4^{заг}$ об'єктивно мають мати більше значення.

Особливе значення має вагомість $Q_6^{заг}$ загального фактору $F_6^{заг}$

“Винятковість права власності ОІВ”, так як дія цього фактору має надзвичайно важливе значення для української економіки.

В цьому зв'язку навіть незначне покращання цього фактору повинно суттєво враховуватися при проведенні відповідних розрахунків.

Що стосується вагомості специфічних коефіцієнтів впливу на вартість ОІВ, то серед них особливу увагу слід звернути на незначну вагомість Q_5^{cnB} фактору F_5^{cnB} , що пояснюється вже певним врахуванням цього фактору при використанні дохідного методу оцінки вартості ОІВ. Дія факторів F_2^{cnB} та F_3^{cnB} також була частково врахована при визначенні вартості ОІВ з використанням ринкового підходу.

Використовуючи результати розрахунків, зведених в таблицях 9.2.5 і 9.2.6, знайдемо значення коефіцієнт загальної та коефіцієнт специфічної оригінальності даного виду ОІВ - F^{3a2} і F^{cn} .

$$\begin{aligned} F^{3a2} &= F_1^{3a2} Q_1^{3a2} + F_3^{3a2} Q_3^{3a2} + F_4^{3a2} Q_4^{3a2} + F_5^{3a2} Q_5^{3a2} + F_6^{3a2} Q_6^{3a2} = \\ &= 0,944 \cdot 0,152 + 1,029 \cdot 0,301 + 1,047 \cdot 0,118 + 1,044 \cdot 0,121 + 0,924 \cdot 0,308 = \\ &= 0,1435 + 0,310 + 0,1235 + 0,1263 + 0,2846 = 0,9879. \\ F^{cn} &= F_2^{cn} Q_2^{cn} + F_3^{cn} Q_3^{cn} + F_4^{cn} Q_4^{cn} + F_5^{cn} Q_5^{cn} = \\ &= 1,065 \cdot 0,168 + 1,017 \cdot 0,192 + 1,031 \cdot 0,438 + 0,953 \cdot 0,202 = \\ &= 0,1789 + 0,1953 + 0,4516 + 0,1925 = 1,0183. \end{aligned}$$

Остаточний розрахунок вартості патенту з урахуванням факторів його загальної та специфічної оригінальності по методиці, що пропонується, має наступний вигляд:

$$\begin{aligned} U_m &= F^{3a2} F^{cn} [\alpha U_m^e + \beta U_m^d + \gamma U_m^p] = \\ &= 0,9879 \cdot 1,0183 [0,28 \cdot 2546480 + 0,30 \cdot 7568900 + 0,42 \cdot 6957300] = \\ &= 1,006 [713010 + 2270700 + 2922100] = 1,006 \cdot 5905810 = 5941250 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Результати наших розрахунків по іншим ОІВ зведені в таблицю 9.2.7.

Таблиця 2.7

Розрахунок вартості ОІВ машинобудівних підприємств м. Харкова з використанням модифікованого середньовагового методу, грн.

Шифр патенту, шифр МПК (згідно даних табл.2.3)	Вартісна оцінка з використанням підходу			Коефіцієнти вагомості			Врахування оригінальності j -го ОІВ		Остаточна оцінка, C_{mj}
	Витратного	Дохідного	Ринкового	α	β	γ	F_j^{zag}	F_j^{cn}	
БАТ „Потенціал”									
№72546; МПК E21B4/04	2546480	7568900	6957300	0,28	0,30	0,42	0,9879	1,0183	5941250
БАТ “Укрелектромаш”									
№ 20165А; МПК G01R31/34	317285	442563	512432	0,32	0,30	0,38	1,039	1,040	463775,2
№56330; МПК H02ДО 17/34	89453	76542	69086	0,434	0,333	0,233	1,006	1,035	83704,9
БАТ “Електромашина”									
№67650А; МПК G01P3/04.	153211	215439	179875	0,37	0,30	0,33	1,091	1,035	204166,8
№51814; МПК H02ДО 17/34	99876	123451	72345	0,384	0,333	0,283	0,975	1,023	99635,5
ДП “ХЕМЗ”									
№21805	75845	138976	92765	0,28	0,30	0,42	1,016	0,998	98594,5
БАТ “Електротяжмаш”									
№80595 C2; МПК H02K 21/00	342543	512658	718453	0,434	0,333	0,233	1,012	0,994	489699
№80717 C2; МПК H02K 19/16	54398	72476	61209	0,28	0,3	0,42	1,042	1,037	52625
БАТ “Електрошит”									
№80746 C2; МПК G01R 15/00	32541	39087	34219	0,4	0,3	0,3	0,999	1,033	36128,5

Література: 1 Трансфер и коммерциализации технологий: основные понятия [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.innovbusiness.ru/content/file.asp?r=%7BBE4A6EEF-11B1-4A2B-B915-B4E1C406CC3A%7D> 2 Бутнік-Сіверський О.Б. Економіка інтелектуальної власності /О.Б.Бутнік-Сіверський. – К.: ІВП, 2003. – 296 с. 3 Топоркова Е.В. Совершенствование оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности предприятий строительной отрасли. Автореф... дис. канд.экон.наук по спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (строительство).- Екатеринбург: ГОУ ВПО «Уральский государственный технический университет – УПИ», 2006.- 22с. 4 Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности/А.Н.Козырев. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 289 с. 5 Иванов, В.В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, возможные уроки для России / В.В. Иванов, С. Клесова. – М.: ЦИПРАН РАН, 2006. – 264 с. 6 Кендэл М. Ранговые корреляции/М.Кендэл: Пер. с англ. – М.: Статистика, 1975. – 216 с. 7 Косенко А.В. Совершенствование организационных основ коммерциализации объектов интеллектуальной собственности / А.В. Косенко // Бизнес Інформ. – Харків: ХНЕУ. – 2009. - №1. – С.3-10. 8 Косенко А.В. Теоретико-методологічна сутність інтелектуальної власності та процесу її комерціалізації/ А.В. Косенко, М. Чисарик // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ"ХПІ". – 2008.- № 55(1)'. - С.75-79 9 Орлов П.А. Сравнительная оценка эффективности капитальных вложений/П.А.Орлов// Экономика Украины.- 2004.- №1 (498).- с.27-32. 10 Перерва П.Г. Економіко-математичне моделювання ринкових характеристик товару / П.Г.Перерва // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу. [Монографія] // За ред. д.е.н. проф. Ілляшенко С.М.- Суми : ВТД «Університетська книга», 2008.- с.342-395. 11 Чумаченко Б. Международный трансфер технологий: опыт американских корпораций/Б.Чумаченко, К.Лавров//Проблемы теории и практики управления.- №2.- 1999.- С.34-46. 12 Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств: маркетингове та логістичне забезпечення/Н.І.Чухрай.- Львів: Націон.ун-т «Львівська політехніка», 2002.- 315с. 13 Шапошников А.А.Трансфер технологий: определение и формы /А.А.Шапошников// Инновации .- №1.- 2005.- С. 45-51. 14 Шаранова Н.А. Коммерциализация интеллектуальной собственности в современных условиях/Н.В.Шаранова.- М.: Финансовая академия, 2000.- 189с. 15 Щедрина Т. Трансфер інновацій як реалізація знань: аналіз для України / Т. Щедрина // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 4.– С. 82-91. 16 Шипова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности/Е.В.Шипова: Учеб.пособие. - Иркутск: Изд-во БГУЭП,2003. - 122с. 17 Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры)/Й.Шумпетер//пер. с нем. - М.: Прогресс, 1982.- 455 с.

Розділ 9.3 Методи оцінки ризиків при визначенні вартості об'єктів інтелектуальної власності на міжнародному рівні

Головною темою відзначення Міжнародного дня інтелектуальної власності у 2010 році стало гасло «Інновації об'єднують світ». Тези інновацій та інтелектуальної власності є вкрай актуальними для України, яка прагне стати конкурентоздатною країною в сучасному світі, який наразі вступає в нову для себе епоху постіндустріального розвитку і роль людського капіталу при цьому зростає багаторазово. Сьогодні, коли відбуваються істотні зміни в самих різних галузях і сферах діяльності, виникає новий тип суспільства, що називається постіндустріальним або інформаційним. Нове суспільство не буде а ні капіталістичним, а ні соціалістичним – це буде суспільство знань, які вже стали ключовим ресурсом. В сучасну епоху традиційні ресурси, фактори виробництва (капітал, праця, земля) стають другорядними, а на перший план виходять знання – в останні десятиліття лідирують галузі, пов'язані з виробництвом і розподілом нематеріальної продукції – знань та інформації. Світовий досвід показує, що визначальним фактором сучасного економічного розвитку стають не матеріальні ресурси, а інтелектуальна діяльність та її результат – інтелектуальна власність.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки ключовим фактором успіху є контроль над наявними в розпорядженні активами. Для цього необхідно володіти інформацією про нинішню та прогнозу ринкову вартість активів, про середню віддачу по аналогічних активах та іншою сукупністю технологічної інформації. Дану інформацію можна одержати, зробивши оцінку наявних як матеріальних, так і нематеріальних, активів за допомогою новітніх методів вартісного аналізу активів.

Проблеми використання потенціалу інтелектуальної власності у розбудові інноваційної моделі розвитку досліджується у роботах таких вчених, як Г. Андрощук, О. Бутнік-Сіверський, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Цибульов, О. Кияшко, О. Шипова, Г. Азгальдов, А. Козирьов, В. Макаров та інших. Проте, незважаючи на очевидний прогрес, досягнутий у теоретичній базі дослідження методологій оцінки нематеріальних активів, у даній області залишається ще багато невирішених проблем.

Метою дослідження виступає аналіз методології оцінки об'єктів інтелектуальної власності, в конкретному контексті – оцінка майнових прав на винаходи через використання сучасних методологічних аспектів оцінки.

Складність економічної ситуації, труднощі в прогнозуванні розвитку подій і можливості повернення вкладених коштів вимагають оцінки ризиків інноваційних рішень. Методи оцінки ризиків залежать від факторів, що впливають на формування інноваційних ризиків.

Класифікацію факторів, що впливають на формування інноваційних ризиків, можна представити таким чином [1]:

- *зовнішні* ризики – стабільність партнерства: банківський, постачальницький, податковий, бюджетних відрахувань, підрядного партнерства, ринковий: зменшення попиту, надлишок пропозиції, зростання інфляції.
- *внутрішні* ризики – зрив намічених програм: можливе оскарження прав, скорочення фінансування, недостатність науково-технічного потенціалу, зрив повноцінних заходів щодо використання науково-технічних нововведень, помилковість науково-технічних прогнозів.

Перш за все, необхідно розглянути методи оцінки внутрішніх ризиків, що полягають в тому, що реальні надходження грошових коштів в ході використання об'єктів інтелектуальної власності можуть сильно відрізнятись від запланованих. З відомих в світовій практиці фінансового менеджменту різних методів аналізу власних ризиків найбільш розповсюджені метод коригування норми дисконту і метод достовірних еквівалентів.

Коригування здійснюється шляхом включення додатково премії за ризик, після чого проводиться розрахунок критеріїв ефективності інвестиційного проекту, в якому використовується об'єкт інтелектуальної власності. Чим більше ризик, що асоціюється з використанням в проекті об'єкта інтелектуальної власності, тим вище повинна бути величина премії, яка може визначатися по внутрішньофірмовим процедурам, експертним шляхом або ж за формальними методиками.

Таким чином, здійснюється приведення очікуваних надходжень до величин платежів, отримання яких практично не викликає сумнівів і значення яких можуть бути визначені більш-менш достовірно або точно.

Однак на практиці для визначення значень коефіцієнтів частіше використовується метод експертних оцінок. В цьому випадку коефіцієнти відображають ступінь впевненості фахівців-експертів в тому, що надходження очікуваного платежу здійсниться.

Метод оцінки вартості через коефіцієнт пайової участі використовується тільки для оцінки винаходів та корисних моделей. Розроблена дана методика «Роспатентом» [5].

При виробництві продукції може використовуватися як один винахід, так декілька (патентний портфель).

У першому варіанті базова формула 9.3.1:

$$Pr_{вин} = Pr_{заг} \cdot K_{\partial}, \quad (9.3.1)$$

де $Pr_{вин}$ – прибуток, що припадає на оцінюваний винахід; $Pr_{заг}$ – прибуток, що отримується підприємством в результаті реалізації продукції, яка створюється з використанням даного винаходу; K_{∂} – коефіцієнт пайової участі оцінюваного винаходу (формула 9.3.2):

$$K_{\partial} = K1 \cdot K2 \cdot K3, \quad (9.3.2)$$

де $K1$ – коефіцієнт досягнення результату; $K2$ – коефіцієнт складності рішення технічної задачі; $K3$ – коефіцієнт новизни.

У другому варіанті базова формула 9.3.3:

$$\begin{aligned} Pr_{вин} &= P_{усіх_вин} \cdot K_{\partial_вин}, \\ Pr_{_усіх_вин} &= Pr_{_заг} K_{\partial_усіх_вин}, \\ K_{\partial_усіх_вин} &= K1_{max} \cdot K2_{max} \cdot K3_{max}, \end{aligned} \quad (9.3.3)$$

тобто вибираємо максимальні значення даних коефіцієнтів серед коефіцієнтів усіх оцінюваних винаходів (формула 9.3.4):

$$K_{\partial\partialви} = \frac{K1_{оцвин} + K2_{оцвин} + K3_{оцвин}}{(K1_{оцвин} + K2_{оцвин} + K3_{оцвин} + \dots + K1_{пвви} + K2_{пвви} + K3_{пвви})}, \quad (9.3.4)$$

Методи витратного підходу відіграють допоміжну роль.

Методом вартості створення розраховується залишкова вартість нематеріального активу.

Основні етапи методу вартості створення:

1 Визначається повна вартість заміщення або повна вартість відновлення нематеріального активу. Виявляються всі фактичні витрати, пов'язані зі створенням, придбанням і введенням його в дію.

При придбанні та використанні нематеріального активу необхідно враховувати витрати на придбання майнових прав, на освоєння у виробництві товарів з використанням нематеріального активу, на маркетинг.

При створенні нематеріального активу на самому підприємстві необхідно враховувати витрати на пошукові роботи та розробку теми, на створення експериментальних зразків, на послуги сторонніх організацій, на сплату патентних зборів, на створення конструкторсько-технічної документації, технологічної, проектної документації, на складання і затвердження звіту.

Сума всіх витрат, пов'язаних зі створенням і охороною нематеріального активу (Z_c) обчислюється за формулою 9.3.5:

$$Z = \sum \left[(Z_{pi} + Z_{noi} + Z_m) \cdot \left(1 + \frac{P}{100} \right) \cdot K_{\partial} \right], \quad (9.3.5)$$

де Z_p – вартість розробки нематеріального активу, гр. од.; Z_{no} – витрати на правову охорону об'єкта, гр. од.; Z_m – витрати на маркетинг, гр. од.; P – рентабельність, %; K_{∂} – коефіцієнт приведення, за допомогою якого різночасові витрати приводяться до єдиного моменту часу; i – порядковий номер розглянутого року дії.

В свою чергу витрати на розробку розраховуються за формулою 9.3.6:

$$Z_p = Z_{ндр} + Z_{ктд}, \quad (9.3.6)$$

де $Z_{ндр}$ – витрати на проведення НДР, гр. од. (формула 9.3.7):

$$Z_{ндр} = Z_n + Z_{ти} + Z_e + Z_o + Z_i + Z_{co}, \quad (9.3.7)$$

де Z_n – витрати на пошукові роботи, гр. од.; $Z_{ти}$ – витрати на проведення теоретичних досліджень, гр. од.; Z_e – витрати на проведення експериментів, гр. од.; Z_i – витрати на складання, розгляд і затвердження звіту, гр. од.; Z_o – витрати на проведення випробувань, гр. од.; $Z_{др}$ – інші витрати, гр. од.; Z_{co} – витрати на оплату послуг сторонніх організацій, гр. од.

$Z_{ктд}$ – витрати на розробку конструкторсько-технічної, технологічної та / або проектної документації, пов'язані зі створенням об'єкта, гр. од. (формула 9.3.8):

$$Z_{ктд} = Z_{еп} + Z_{тп} + Z_{рп} + Z_p + Z_n + Z_{ан} + Z_d, \quad (9.3.8)$$

де $Z_{еп}$ – витрати на виконання ескізного проекту, гр. од.; $Z_{тп}$ – витрати на виконання технічного проекту, гр. од.; $Z_{рп}$ – витрати на виконання робочого проекту, гр. од.; Z_p – витрати на виконання розрахунків, гр. од.; Z_i – витрати на проведення випробувань, гр. од.; $Z_{ан}$ – витрати на проведення авторського нагляду, гр. од.; Z_d – витрати на дизайн, гр. од.

На другому етапі визначається величина коефіцієнта, що враховує ступінь морального старіння нематеріального активу (формула 9.3.9):

$$K_{мс} = 1 - \frac{T_d}{T_n}, \quad (9.3.9)$$

де T_d – номінальний термін дії охоронного документа; T_n – строк дії охоронного документа за станом на розрахунковий рік.

На третьому етапі розраховується залишкова вартість нематеріального активу з урахуванням коефіцієнта техніко-економічної значимості, коефіцієнта морального старіння (формула 9.3.10):

$$B_c = Z_c \cdot K_{мс} \cdot K_m, \quad (9.3.10)$$

де K_m – коефіцієнт техніко-економічної значимості (визначається тільки для винаходів і корисних моделей).

Значення коефіцієнта техніко-економічної значущості рекомендується брати з «Методичних рекомендацій щодо оцінки вартості і обліку об'єктів інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів».

Ринковий підхід заснований на принципі ефективно функціонуючого ринку, на якому інвестори купують і продають активи аналогічного типу. Ринкова вартість – це найбільш ймовірна ціна, якої повинен досягти нематеріальний актив на конкурентному і відкритому ринку з дотриманням всіх умов справедливої торгівлі, свідомих дій продавця і покупця, без впливу незаконних стимулів.

Дані по аналогічних операціях порівнюються з оцінюваними об'єктами нематеріальних активів. Переваги та недоліки оцінюваних активів у порівнянні з обраними аналогами враховуються за допомогою введення відповідних поправок. Необхідно врахувати, що в силу специфіки оцінюваного об'єкта існують значні обмеження на застосування ринкового підходу при оцінці нематеріальних активів.

Комбінований метод поєднує в собі як методи доходного, так і витратного підходів і використовуються переважно для оцінки об'єктів інтелектуальної власності, що вносяться до статутного капіталу підприємства.

Базова формула 9.3.11:

$$C_{oiv} = \left[(Z_p + Z_{по} + Z_m) \left(1 + \frac{P_{ент}}{100} \right) K_{мз} \cdot K_{тез} \cdot A_r \cdot R \right] \cdot R_{ризик}, \quad (9.3.11)$$

де C_{oiv} – вартість об'єкта інтелектуальної власності, гр. од.; Z_p – приведені витрати на розробку, гр. од.; $Z_{по}$ – приведені витрати на правову охорону, гр. од.; Z_m – приведені витрати на маркетинг, гр. од.; $K_{мс}$ – коефіцієнт морального старіння; $K_{тез}$ – коефіцієнт техніко-економічної значимості; A_r – приведена величина у виручці від реалізації продукції, виробленої за допомогою об'єкта інтелектуальної власності в рамках прогнозного періоду;

Ризик – коефіцієнт розподілу ймовірності від рівня впровадження ліцензійної технології.

У більшості країн оцінна діяльність регулюється професійними організаціями оцінювачів, які розробляють і приймають свої стандарти оцінки. Ці стандарти обов'язкові для застосування членами організацій. Існують також об'єднання саморегулюючих організацій оцінювачів, що були створені на національному, європейському та світовому рівні з метою гармонізації стандартів оцінної діяльності. Найбільш авторитетною з таких організацій є Міжнародний комітет зі стандартів оцінки (International Valuation Standards Committee – IVSC)), який розробляє та регулярно публікує доповнення та зміни до міжнародних стандартів оцінки, на основі яких саморегулюючі організації в різних країнах розробляють свої власні стандарти.

Ще одна, але не менш важлива підстава для об'єднання оцінки бізнесу й оцінки об'єктів інтелектуальної власності пов'язана зі зростанням ролі об'єктів інтелектуальної власності у вартості компаній.

Автор «Століття розуму» Чарльз Хенді писав, що інтелектуальний капітал корпорації звичайно в 3–4 рази перевищує вартість усіх її матеріальних активів. Однак Лейф Едвінсон вже в 1996 році вважав ці дані застарілими. На той час він оцінював коливання цього показника для більшості компаній у межах від 5:1 до 16:1. Протягом періоду з 1996 по 2001 рік вагомість інтелектуальної власності тільки зростала. Інакше кажучи, вартість сучасних компаній в основному визначається наявністю в них інтелектуального капіталу. Разом з тим говорити про вартість об'єктів інтелектуальної власності слід обережно, тому що вони багато в чому складаються з елементів, які в принципі не продаються й, отже, не мають вартості в загальноприйнятому розумінні. У будь-якому разі, не можна говорити про ринкову вартість об'єктів інтелектуальної власності. При цьому можна говорити про вартість бізнесу й вартість компанії в цілому, тому що компанії час від часу продаються, причому кожна угода у цій сфері дає привід для аналізу.

Міжнародні стандарти оцінки (МСО-2001) складаються із власне стандартів та положень про їх застосування. Зокрема, оцінці нематеріальних активів присвячене положення № 4. Слід зазначити, що до 2001 року МКСО не вдавалося прийняти жодного офіційного документа про оцінку нематеріальних активів (були лише проекти). Ця обставина свідчить перш за все про складність стандартизації оцінки НМА та про відповідальний підхід IVSC до цієї проблеми.

У листопаді 2000 року Європейська група професійних асоціацій оцінювачів – TEGOVA – опублікувала нові стандарти оцінки, які доповнені методичними рекомендаціями. Одне з них, а саме методичне керівництво під номером 8 (далі – МК 8) присвячене оцінці НМА, у тому числі НМА, що включають не в баланс компанії. Більш того, у МК 8 знайшла відображення нова парадигма оцінки бізнесу, що ґрунтується на теорії ІК. Згідно з МК 8, усі що підлягають оцінці нематеріальні активи, у т.ч., які враховуються не на балансі, поділяться на три категорії:

- 1) гудвіл бізнесу (нерозподілені нематеріальні активи);
- 2) персональний гудвіл;

3) нематеріальні активи, що ідентифікуються.

Гудвіл бізнесу невіддільний від компанії й може бути врахований на балансі після її продажу. Персональний гудвіл, як правило, пов'язаний з особистістю керівника компанії, не передається в разі її продажу й тому не враховується під час розрахунку її вартості за винятком випадків, коли при зміні власника компанії керувати нею продовжує та сама особа.

Перераховані вище особливості МК 8 дають підстави стверджувати, що ці рекомендації розроблені на основі теорії інтелектуального капіталу або, як мінімум, з урахуванням цієї теорії. Однак МК 8 не містить будь-яких рекомендацій щодо проведення вимірів або розрахунків, відмінних від стандартних процедур оцінки. Проте, керівництво допускає, що за необхідності і належного обґрунтування можуть бути застосовані методи розрахунків, відмінні від прийнятих у стандарті. Ця норма є звичайною для такого роду нормативних документів.

Звідси досить ясно видно, що практично всі витрати, пов'язані зі створенням НМА в широкому розумінні, враховуються як витрати (наприклад, витрати на дослідження, навчання, рекламу та ін.), а створювані при цьому НМА не враховуються на балансі.

Фаза створення НМА, набагато краще піддається аналізу і є порівняно безпечною з погляду ймовірності появи негативного результату. Разом з тим, вона є більш капіталоємною. Тому, відповідно до параграфа 45, МСФО 38, витрати на розроблення визнаються в якості нематеріальних активів, якщо компанія готова продемонструвати:

- технічну можливість доведення об'єкта інтелектуальної власності до стадії його готовності до використання або продажу;
- намір завершити об'єкт інтелектуальної власності та використати або продати його;
- здатність використати або продати об'єкти інтелектуальної власності;
- як об'єкт інтелектуальної власності буде створювати ймовірні майбутні економічні вигоди;
- наявність відповідних технічних, фінансових та інших ресурсів для завершення розробки, використання або продажу;
- можливість надійно оцінити витрати, що належать до об'єктів інтелектуальної власності в процесі їх розробки.

Витрати на рекламу, розроблення вдалих слоганів і взагалі на створення образу компанії, здавалося б, мають мало спільного з витратами на дослідження, проте спільне все-таки є, що яскравіше за все виявляється залежно ефекту від розмірів компанії та від її обороту. Якщо завдяки вдало обраному слогану або товарному знаку на 1% зростає обсяг продажів або ціна товару, то ефект є пропорційним розміру компанії, тоді як витрати на створення слогана або товарного знака від розмірів компанії не залежать. Приблизно те ж саме відбувається з результатами досліджень. Якщо завдяки їм вдається підвищити продуктивність праці або якість продукції, що випускають, то ефект у грошовому вираженні буде прямо пропорційним розміру компанії або, точніше, обсягу застосування отриманого результату.

Таким чином, міжнародні стандарти містять механізм, що дозволяє мінімізувати негативні наслідки фундаментального протиріччя, про яке йшлося вище.

Режим інтелектуальної власності охоплює законодавство про інтелектуальну власність, а також інститути, що забезпечують ефективність застосування цього законодавства, у т.ч. ефективний захист виключних прав у разі їх порушення.

Існує досить очевидний зв'язок між ефективністю захисту об'єктів інтелектуальної власності, з одного боку, і ринковою капіталізацією або ринковою вартістю компаній, що ґрунтується на знаннях, з іншого. У першу чергу це стосується тих компаній, чий бізнес пов'язаний з виробництвом програмного забезпечення, поліграфічної продукції, а також аудіо-, відео- та кінопродукції. Для таких компаній ключовим питанням є ефективний захист від несанкціонованого копіювання їх продукції, причому гострота питання зростає в міру розвитку копіювальної техніки і телекомунікацій.

Оцінка збитку, заподіюваного такій компанії порушниками авторських і суміжних прав («піратами»), потрібна не лише для розуміння масштабу проблеми, але й для обґрунтування позовів у суді. Для винесення обвинувального вироку та покарання «піратів» обвинуваченню необхідно довести наявність збитку, завданого у великих розмірах. Однак пов'язати дії конкретного «пірата» з тими втратами, потерпілої сторони, дуже важко.

Аналіз даних, опублікованих IFPI, із застосуванням простих математичних моделей показав, що припущення про нееластичність попиту на музичні альбоми не суперечить фактичним даним, якщо розглядати цей попит на макроекономічному рівні.

Зрозуміло, аналогічний підхід не може бути застосований до програмного забезпечення. Насамперед, програмне забезпечення є занадто різноманітними за своїм призначенням, складністю, ціною та ін. Можна виділити такі класи програм, попит на які не може бути еластичний, наприклад операційні системи. Операційна система повинна стояти на кожному комп'ютері, скільки б вона не коштувала. Цілком очевидно, що існує величезна кількість програм, які люди купують у піратів тільки тому, що ці програми входять до комплекту, записаного на один компакт-диск. З огляду на важливість боротьби з піратством в галузі програмного забезпечення, з одного боку має місце дуже неоднозначне ставлення суспільства до нього, з іншого боку – цю проблему необхідно досліджувати дуже ретельно, причому на міжнародному рівні.

Економічно розвинені країни виявляють більшу цікавість до наукової сфери – інтенсивніші вкладення в створення технологій забезпечують зростання їх ефективності; чим вище рівень розвитку економіки країни, тим активніше в інноваційному процесі бере участь приватний бізнес. Економіка країн, що здійснюють інтенсивніші вкладення в інновації, представлена найчастіше глобальними компаніями – лідерами світових ринків, які активно проводячи наукові дослідження, реально підтверджують ефективність вкладень в цю сферу: хоча середня швидкість росту глобальних компаній в кінці ХХ століття складала 0,1%, інтенсивність їх НДДКР зросла на 4,1%.

Щодо високотехнологічних виробництв, то першим чинником їх локалізації є близькість до основних університетів або науково-дослідних установ, а також діапазон наукових і технічних навичок в локальному розрізі. Одним з прикладів цього є Стенфордський університет, що знаходиться поруч з Силіконовою долиною.

Аналіз міжнародного аспекту технологічного розвитку здійснимо на основі аналізу патентного портфеля Сумського державного університету (СумДУ).

За даними рейтингу WEBOMETRICS, станом на лютий 2012 року СумДУ, займає 8-му позицію у всесвітньому Інтернет-рейтингу серед ВНЗ України, а репозитарій (електронний архів) університету зайняв II місце серед вишів України, станом на квітень 2012 року. За даними Інтернет-ресурсу 4ICU (International Colleges & Universities), який є одночасно пошуковою системою та міжнародним каталогом вищих навчальних закладів, станом на січень 2012 року, Сумський державний університет займає 17-ту позицію серед вищих навчальних закладів України. За даними наукометричної бази SCOPUS, станом на грудень 2011 року, СумДУ займає 17-ту позицію серед ВНЗ України за кількістю цитувань світовою науковою спільнотою публікацій науковців університету та 23-тю позицію за індексом Гірша.

Проводимо патентний пошук по базі даних Укрпатенту. У графу – власник – вводиться – Сумський державний університет і отримано 30 патентів.

Проведемо пошук у базі даних Росспатент – <http://www.fips.ru> – патенти відсутні.

Проведемо пошук по базі даних <http://ep.espacenet.com/>. Пошук видав 75 результатів.

Проведемо аналіз на повторення з українською базою даних. Кількість патентів на винаходи збігається з українською базою даних, а різниця виникла через включення в базу даних ESPACENET ще патенти на корисні моделі, які ми не аналізували в даних Укрпатенту.

Даний аналіз патентної бази університету свідчить про те, що в останні роки підприємство патентує малі винаходи – корисні моделі, в основному – способи лікування та невеликі винаходи, забезпечивши тим самим прискорення отримання охоронних документів.

З отриманого дослідження патентного портфеля СумДУ виберемо найбільш придатні для комерціалізації винаходи та корисні моделі. Відбір проводимо з урахуванням економічної специфіки Сумської області, тобто розвиненості хімічної та машинобудівної промисловості, а також розширення бази впровадження комп'ютерних та інформаційних технологій.

Найбільш придатними виявилися наступні винаходи:

- 1 Спосіб одержання гранул пористої структури та пристрій для його здійснення.
- 2 Спосіб захисту ліцензійного програмного забезпечення.
- 3 Верстат.
- 4 Спосіб одержання гранул пористої структури та пристрій для його здійснення.

Проведемо експертизу правоохоронних документів.

Винаходи охороняються патентним правом та правом промислової власності.

Правоохоронним документом є патент.

Оцінюваний винахід має патент № 90798, опублікований 25.05.2010 р., в бюлетені № 10.

Отже, термін дії патенту не закінчився.

Проведена перевірка сплати мит на підтримку патенту в силі. Встановлено, що всі необхідні виплати проводяться в повному обсязі та вчасно.

Оцінимо винахід наступними способами:

1 Методом звільнення від роялті;

2 Методикою оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності через коефіцієнт пайової участі;

3 Методом вартості створення.

Метод звільнення від роялті.

1 Складемо прогноз обсягу продажів, по яких очікуються виплати роялті.

Винагорода за договором з ПАТ «Сумихімпром» на право використання винаходу очікуються протягом 10 років.

2 Визначаємо ставку роялті. Таблиця «Стандартні розміри роялті від валового обсягу реалізації ліцензійної продукції» опублікована у виданні «Оцінка інтелектуальної власності» під редакцією проф. П.М. Цибульова [12].

Оцінюваний винахід – це композиція для одержання добрив-хімікатів. Отже можна взяти ставку роялті для фарб. Вона становить від 2 до 3 відсотків. Перші п'ять років візьмемо максимальну ставку, наступні роки ставка роялті зменшується до мінімальної.

Економічний термін патенту, протягом, якого очікуються платежі роялті становить 10 років.

Витрати, пов'язані із забезпеченням патенту складаються з мит виплачуються щорічно для підтримки патентів в силі. В Україні сума збору за подання заявки на винахід сплачується згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1148 «Про внесення змін до Порядку сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності», і в разі, якщо формула винаходу містить не більш ніж три пункти, становить 800 грн., за кожний додатковий пункт – по 80 грн. Вартість за проведення кваліфікаційної експертизи заявки на винахід, формула якого має один незалежний пункт становить 3000 грн., додатково за кожний незалежний пункт формули винаходу понад один, сплачується 3000 грн., за публікації про видачу патенту на винахід – 200 грн., додатково за кожний аркуш понад 15 належно оформлених аркушів опису, креслень, формули винаходу і реферату (сумарно), що містяться в заявці – 10 грн. Річний збір за підтримання чинності патенту на винахід за кожний рік дії патенту, починаючи від дати подання заявки становить: перші два роки – по 300 грн.; з 3-го по 8-й рік сума щорічно збільшується на 100 грн.; з 9-го по 14-й роки – по 2100 грн.; з 15-го по 20-й роки – по 3800 грн.

Для розрахунку дисконтованих потоків прибутку від виплат по роялті введемо ставку дисконту. Ставку дисконту розраховуємо за моделлю

кумулятивної побудови.

Внаслідок ризику, пов'язаного з отриманням майбутніх доходів, ставка дисконту повинна перевищувати безризикову ставку і забезпечувати премію за всі види ризиків.

Ставку дисконту розраховуємо за формулою 9.3.12:

$$R = R_f + risk, \quad (9.3.12)$$

де R_f – безризикова ставка.

Патент на винахід планується реалізувати товариству з обмеженою відповідальністю, отже, безризикову ставку не можливо вивести за допомогою котирувань фондового ринку. Тому як безризикової ставки візьмемо прибутковість по облігаціях державної позики – 9,51.

Визначимо ризик розміру компанії. Для характеристики розміру компанії будемо використовувати величину чистих активів підприємства. Основні етапи розрахунку:

Відбираємо п'ять найбільших підприємств галузі виробництва азотних добрив. Вартість чистих активів наведена в таблиці 9.3.1.

Таблиця 9.3.1

Вартість чистих активів підприємств хімічної промисловості України

Найменування акціонерного товариства	Вартість чистих активів, тис. грн.
ПАТ «Суміхімпром»	929,6
ТК «Мінеральні добрива»	2469,6
ЗАТ «Тітан»	1430,6
ВАТ «Дніпроазот»	1955
ЗАТ «Сіверодонецький Азот»	3158,6
ВАТ «Концерн Стирол»	1670,2
Середнє значення (без урахування ПАТ «Суміхімпром»)	2136,8

Розрахуємо ризик розміру компанії за наступною формулою 9.3.13:

$$X = X_{\max} \times \left(1 - \frac{N}{N_{\max}}\right), \quad (9.3.13)$$

де X_{\max} – максимальний ризик, приймаємо рівним 5%; N – величина чистих активів оцінюваної компанії з балансу; N_{\max} – середня величина чистих активів найбільших компаній даної галузі за балансом. $N_{\max} = 2136,8$

$$X_{\text{ризик розміру підприємства}} = 5 \cdot \left(1 - 929,6/2136,8\right) = 2,85$$

Розраховуємо ризик фінансової структури.

Фінансова структура характеризується відношенням власних і позикових коштів підприємства. Розрахуємо коефіцієнт покриття і коефіцієнт автономії.

Коефіцієнт покриття розраховується за формулою 9.3.14:

$$KP = \frac{A + (БП - D_l K)}{K_p K + D_l K + K_z}, \quad (9.3.14)$$

A – амортизаційні відрахування; $БП$ – балансовий прибуток; $D_l K$ – відсотки, що виплачуються за довгостроковими кредитами; $K_p K$ – відсотки, що виплачуються по короткостроковим кредитам; K_z – відсотки, що виплачуються

за кредиторською заборгованістю.

$$KP = \frac{48,2 + (195,32 - 72)}{0 + 72 + 1,92} = \frac{171,52}{73,92} = 2,3$$

$X = X_{\max} / K_{\Pi} = 5 / 2,3 = 2,17$ – ризик фінансової структури відповідно до коефіцієнту покриття.

Коефіцієнт автономії = ВК / валюту балансу = 929,6 / 1516,8 = 0,61, де ВК – розмір власного капіталу

Баланс вважається незадовільним, якщо в структурі балансу власний капітал складає 50%. У такому разі ризик фінансової структури буде максимальним (5%).

Якщо коефіцієнт автономії – 0,61, то ризик фінансової структури складе 3,9%.

При наявності декількох величин ризику фінансової структури, виводимо єдину величину, як середньоарифметичну.

$$X_{\text{ризик фінансової структури}} = (2,17 + 3,9) / 2 = 3,04$$

Наступний ризик, який необхідно визначити – ризик диверсифікації клієнтури.

90% виручки підприємства припадає на 1 клієнта, 100% виручки на 3 клієнтів.

CR-1 вага 3. CR-3 вага 1.

$$X_{\text{див. клієнтури}} = [(0,9 \cdot 3 + 1 \cdot 1) / 4] \cdot 5 = 0,925 \cdot 5 = 4,62$$

Далі розрахуємо ризик виробничої та територіальної диверсифікації.

Оскільки підприємство виробляє тільки один вид продукції, то ризик виробничої диверсифікації приймемо максимальним (5%).

Аналогічно ризик територіальної диверсифікації приймемо 5% (тому ринок збуту продукції – 1 територіальна одиниця). Середнє значення ризику виробничої та територіальної диверсифікації складе 5%.

Ризик якості управління визначимо експертним шляхом і приймемо за 2%, так як керівництво компанії досить кваліфіковане.

Аналогічно визначимо ризик прогнозованості доходів. Підприємством, що купують право на винахід, укладені довгострокові договори на поставку продукції, виготовленої із застосуванням оцінюваного винаходу, з підприємствами, які використовують хімічні добрива. Але економічна ситуація на ймовірному ринку збуту нестабільна, тоді ризик прогнозованості доходів приймемо за 3%.

Підсумовуємо всі ризики і введемо ставку дисконту.

$$R = R_f + \text{ризики} = 9,51 + 2,85 + 3,04 + 4,62 + 5 + 2 + 3 = 29,99 \text{ (або 30 \%)}.$$

Виходячи зі ставки дисконту, за допомогою таблиць складних відсотків – шість функцій грошової одиниці, введемо фактор поточної вартості і внесемо її в розрахункову таблицю.

Далі визначимо суму поточних вартостей потоків прибутку від виплат по роялті.

Таким чином, вартість оцінюваного винаходи розрахована методом звільнення від роялті становить 395,6 тис. грн.

Другий метод яким оцінимо винахід – метод оцінки вартості ОІВ через коефіцієнт пайової участі.

При виробництві продукції буде використовуватися тільки один винахід.

На першому етапі визначимо коефіцієнт пайової участі оцінюваного винаходу (таблиця 9.3.2).

Таблиця 9.3.2

Коефіцієнти пайової участі

K_1	0,4
K_2	0,9
K_3	0,6

$$K_{\text{ду}} = K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 = 0,4 \cdot 0,9 \cdot 0,6 = 0,216.$$

Прогнозне надходження прибутку від реалізації продукції, випущеної з використанням оцінюваного винаходу розраховано на 10 років (таблиця 9.3.3).

Таблиця 9.3.3

Прогнозне надходження прибутку

1 рік	325
2 рік	351
3 рік	291
4 рік	264
5 рік	240
6 рік	250
7 рік	180
8 рік	178
9 рік	162
10 рік	150

Ставка дисконту розрахована в попередньому методі і становить 30%.

Продисконтуємо прогнозоване надходження прибутку (таблиця 9.3.4).

Таблиця 9.3.4

Прогноз дисконтованого прибутку

Прибуток	Поточна вартість одиниці	Дисконтований прибуток
325	0,76923	250
351	0,59172	207
291	0,45517	132
264	0,35013	92
240	0,26933	65
250	0,20718	52
180	0,15937	29
178	0,12259	22
162	0,09430	15
150	0,07254	11
Сума		875

$$Poi = 875 \times 0,216 = 189 \text{ тис. грн.}$$

Метод вартості створення.

На першому етапі визначимо суму всіх витрат, пов'язаних зі створенням і

охороною нематеріального активу (Z_c) обчислюється за формулою 9.3.15:

$$Z_c = \Sigma[(Z_{pi} + Z_{noi} + Z_m) \cdot (1 + P/100) \cdot K_\partial] \quad (9.3.15)$$

Таблиця 9.3.5

Показники витрат для оцінки винаходу

№ з/п	Показники	2006	2007	2008
1	Вартість розробки нематеріального активу тис. грн.	22,16	38,13	20
1.1	Витрати на проведення НДР, тис. грн.	14,3	24,61	13
1.1.1	на пошукові роботи	3,3	0	0
1.1.2	на проведення теоретичних досліджень	3,8	0,4	0
1.1.3	на проведення експериментів	3,9	3,7	2
1.1.4	на складання, розгляду та затвердження звіту	0,56	1,35	0,6
1.1.5	на проведення випробувань	2,14	18,69	10,2
1.1.7	інші витрати	0,6	0,47	0,2
1.2	Витрати на розробку конструкторсько-технічної, технологічної та проектної документації, пов'язані зі створенням об'єкта	7,86	13,52	7
1.2.1	на виконання ескізного проекту	0	0	0
1.2.2	на виконання технічного проекту	2,06	1,57	1
1.2.3	на виконання розрахунків	2,87	3,65	1
1.2.4	на проведення випробувань	1,65	5,9	3,6
1.2.5	на проведення авторського нагляду	0	1	0,6
1.2.6	на дизайн	0	0,6	0
1.2.7	послуги сторонніх організацій	1,28	0,8	0,8
2	Витрати на правову охорону об'єкта	0	0	0
3	Рентабельність, %	30	30	15
4	Коефіцієнт приведення, за допомогою якого різночасові витрати приводяться до єдиного моменту часу	3,71	2,85	2,197
5	Сума всіх витрат, пов'язаних зі створенням і охороною НА, тис. грн., Кожного року ((п.1 п.2) • (п.1 • (п.3/100)) • п.4	106,87	141,27	50,531
6	Сума всіх витрат, пов'язаних зі створенням і охороною, тис. грн.	298,67		

На другому етапі визначається величина коефіцієнта, що враховує ступінь морального старіння нематеріального активу.

$$K_{mc} = 1 - T_d / T_n = 1 - 0,35 = 0,65$$

На третьому етапі розраховується залишкова вартість нематеріального активу з урахуванням коефіцієнта техніко-економічної значимості, коефіцієнта морального старіння.

$$B_z = Z_c \cdot K_{mc} \cdot K_T$$

Використання оцінюваного винаходу забезпечує поліпшення основних техніко-економічних характеристик технології і отже коефіцієнт техніко-економічної значимості дорівнює 1,1

$$B_z = 298,67 \cdot 0,65 \cdot 1,1 = 213,55 \text{ тис. грн.}$$

Оцінивши вартість майнових прав на винахід за трьома способами, узгодимо результати (таблиця 9.3.6).

Таблиця 9.3.6

Визначення рангу за оцінками

Методи	Результати	Вага
Метод звільнення від роялті	395,6	3
Метод оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності через коефіцієнт пайової участі	189	1
Метод вартості створення	213,55	2
Середньозважена вартість винаходу, тис. грн.	266,05	

Таким чином, вартість майнових прав на спосіб одержання гранул пористої структури та пристрій для його здійснення (патент України на винахід № 90798 від 25.05.2010 р.), яка була визначена трьома методами – звільнення від роялті, оцінки вартості через коефіцієнт пайової участі та методом створення, та усереднена шляхом визначення рангу вагових коефіцієнтів складає 266,05 тис.грн.

Визначення вартості прав на спосіб захисту комп'ютерних програм – дана розробка належить до корисної моделі, права на яку охороняються з 2010 року – опубліковано 10.11.2010, бюл. № 21, патент на корисну модель № 54337 від 10 листопада 2010 року – Спосіб захисту ліцензійного програмного забезпечення.

Проведемо розрахунок вартості майнових прав на підставі витратного підходу.

Спосіб захисту ліцензійного програмного забезпечення, який полягає в тому, що на носії записують програмне забезпечення з попередньо введеним в нього неповторним кодом, вводять в програмне забезпечення з використанням елементів захисту код апаратури та код копії програмного забезпечення, з наступним встановленням програмного забезпечення на комп'ютері.

Програму було створено протягом трьох місяців, програму розробили дві особи – співробітники кафедри інформаційних технологій Сумського державного університету.

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» на собівартість розробки способу захисту програмного забезпечення віднесені наступні витрати, наведені в калькуляції (таблиця 9.3.7).

Таким чином, вартість прав на спосіб захисту ліцензійного програмного забезпечення (патент України на корисну модель № 54337 від 10.11.2010 р.), яка розрахована за витратним підходом дорівнює 31920 грн.

Оцінка винаходу – корисної моделі – верстат.

У рамках витратного підходу використаємо метод вихідних витрат. За цим методом вартість прав на винахід (корисну модель) можна визначити за формулою 9.3.16:

$$PV = K1 \times \sum_{t=1}^n 3_t \times \frac{Kzt}{Kbt}, \quad (9.3.16)$$

де $K1$ - коефіцієнт морального старіння, обумовлений на дату оцінки (формула 9.3.17):

$$K1 = 1 - \frac{t_p}{t_H}, \quad (9.3.17)$$

де t_p - реальний юридичний термін дії охоронного документа на дату оцінки;

t_n - номінальний (повний) термін дії охоронного документа;

$3t$ – витрати річні, сумарні в періоді t ;

K_{zt} – коефіцієнт індексації, що враховує зміни індексу цін в періоді t (формула 9.3.18);

K_{bt} – коефіцієнт дисконтування в періоді t .

$$K_{zt} = \frac{1}{\left(1 + \frac{i_t}{100}\right)^t}, \quad (9.3.18)$$

де i – банківський відсоток за використання капіталу в періоді t , %.

Таблиця 9.3.7

Калькуляція витрат

№ з/п	Стаття	Сума, грн.
1.	Заробітна плата розробникам	18000
2.	Нарахування на заробітну плату	3600
3.	Амортизація програмного забезпечення	1000
4.	Амортизація технічних засобів	1500
5.	Електроенергія	600
6.	Витратні матеріали	300
7.	Послуги сторонніх організацій	1600
	Разом, грн.	26600
	Податок на додану вартість – 20%	5320
	Загалом, грн.	31920

При визначенні витрат виявляються всі фактичні витрати, пов'язані зі створенням, правовою охороною та введенням у дію (формула 9.3.19):

$$Z_t = 3_{pt} + 3_{ot}, \quad (9.3.19)$$

де 3_{pt} – витрати на розробку, грн. (формула 9.3.20);

3_{ot} – витрати на правову охорону, грн.

$$3_{pt} = 3_{ндр} + 3_{ктд}, \quad (9.3.20)$$

де $3_{ндр}$ - витрати на проведення НДР, грн. (формула 9.3.21);

$3_{ктд}$ – витрати на розробку технологічної, проектної і/або конструкторсько-технічної, документації, пов'язані зі створенням ОПВ, грн.

$$3_{ндр} = 3_n + 3_{тд} + 3_e + 3_i + 3_z, \quad (9.3.21)$$

де 3_n – витрати на пошукові роботи, грн.;

$3_{тд}$ – витрати на проведення теоретичних досліджень, грн. (формула 9.3.22);

3_e – витрати на проведення експериментів, грн.;

3_i – витрати на проведення випробувань, грн.;

3_z – витрати на складання, розгляд і затвердження звітів, грн.

$$3_{тд} = 3_{тп} + 3_r + 3_{пн} + 3_{ан}, \quad (9.3.22)$$

де $3_{тп}$ – витрати на виконання технічного проекту, грн.;

3_r – витрати на виконання розрахунків, грн.;

$3_{пн}$ – витрати на проведення пуско-налагоджувальних робіт, грн.;

Зан- витрати на проведення авторського нагляду, грн.;

Визначимо вартість майнових прав на третій об'єкт – верстат, враховуючи показники в таблиці 9.3.8.

Таблиця 9.3.8

Показники затрат та коефіцієнтів

	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
З _t	49100	1700	1800	1900	2000
З _{от}	2000	300	400	500	600
З _{рп}	47100	1400	1400	1400	1400
З _{ндр}	23600	800	800	800	800
З _п	5000				
З _{тд}	5000				
З _е	8000				
З _і	4000				
З _а	1600	800	800	800	800
З _{ктд}	23500	600	600	600	600
З _{тп}	8000				
З _р	1500				
З _{пн}	6000				
З _{ан}	8000	600	600	600	600
К ₁	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
К _{2t}	1	1,05	1,06	1,06	1,08
К _{3t}	0,87	0,87	0,86	0,86	0,85
i	15	15	16	17	17

Якщо $t_p=10$, $t_n=20$ (юридичний та номінальний строки), то за формулою знаходимо коефіцієнт морального старіння.

$$k_1 = 1 - \frac{t_p}{t_n} = 1 - \frac{10}{20} = 0,5$$

Розрахуємо витрати на проведення науково-дослідних робіт.

$$З_{ндр1} = 5000 + 5000 + 8000 + 4000 + 1600 = 23600 \text{ (грн.)}$$

За роки 2-5 $З_{ндр} = 800$ (грн.)

Аналогічно розрахуємо витрати на конструкторську документацію за кожен рік.

$$З_{кд1} = 8000 + 1500 + 6000 + 8000 = 23500 \text{ (грн.)}$$

За роки 2-5 $З_{кд} = 600$ (грн.)

Знаходимо вартість прав на винахід.

$$PV = 0,5 \times (49100 \frac{1}{0,87} + 1700 \frac{1,05}{0,87} + 1800 \frac{1,06}{0,86} + 1900 \frac{1,06}{0,944} + 2000 \frac{1,08}{0,85}) = 32797 \text{ (грн.)}$$

Оцінка вартості майнових прав на верстат (патент України на корисну модель № 63560 від 10.10.2010 р.), яка розрахована на підставі витратного підходу з урахування коригувальних коефіцієнтів складає 32797 грн.

Аналіз патентної бази Сумського державного університету довів, що підприємство має на сьогоднішній день 90 діючих патентів України на винаходи та корисні моделі. Враховуючи економічну та ресурсну специфіку даного регіону,

ми визначили патенти, які мають найбільшу вірогідність до комерціалізації на промислових підприємствах області. Такими виявилися: спосіб одержання гранул пористої структури та пристрій для його здійснення – галузь застосування – хімічна промисловість – підприємство: ВАТ «Сумихімпром», спосіб захисту ліцензійного програмного забезпечення, верстат – галузь застосування – машинобудування; підприємства – СМНПО ім. Фрунзе.

Для цих об'єктів інтелектуальної власності ми провели оцінку вартості майнових прав, використовуючи різні способи. Для першого винаходу оцінка була проведена на підставі трьох способів – звільнення від роялті, оцінки вартості через коефіцієнт пайової участі та методом створення, та усереднена шляхом визначення рангу вагових коефіцієнтів; для другого було використано метод вихідних затрат, для третього – метод затрат з урахуванням коефіцієнтів коригування. Ці методи оцінки були вибрані як ті, що дають найбільш точну оцінку вартості майнових прав.

Так, вартість прав на перший об'єкт складає 266,05 тис. грн., на другий – 31,920 тис. грн., на третій – 32,797 тис. грн.

Представлені в статті методологічні аспекти оцінки майнових прав на винаходи, дозволяють в короткі терміни оцінити ефективність витрат на розробку, реєстрацію, впровадження, купівлю або продаж. Проаналізовані стандарти з оцінки об'єктів інтелектуальної власності, відповідають світовим стандартам, що формують умови для участі їх власників у міжнародному обігу та максимізації ефективності їх використання. В частині практичного визначення оцінки майнових прав було проведено оцінку на підставі патентного портфелю закладу Міністерства освіти та науки, молоді та спорту України, було виявлено три найбільш придатних до комерціалізації об'єкта.

Література: 1 Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка стоимости нематериальных активов. – Москва: М., 2006. – 386 с. 2 Андрощук Г. Забезпечення економічної безпеки у сфері інтелектуальної власності / Інтелектуальна власність. – 2011. – № 8. – С. 28-36. 3 Лихолетов А.В., Стратегии, модели и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности / А.В. Лихолетов // Вестник Челябинского государственного университета, 2009. – № 9. Экономика. – Вып. 20. – С. 19-27. 4 Международные стандарты оценки. Седьмое издание. 2005 / Пер. С англ. И.Л. Артеменкова, Г.И. Микерина, Н.В. Павлова. – М.: ОО «Российское общество оценщиков», 2005. – 414 с. 5 Орлова Н.С., Бромберг Г.В., Соловьева Г.М. Порядок учета и рекомендации по стоимостной оценке объектов интеллектуальной собственности: Методическое пособие. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2000. – 92 с. 6 Основы инновационного проектирования / под редакцией д-ра техн. наук В.А. Сергеева. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 246 с. 7 Оцінка майнових прав інтелектуальної власності Національний стандарт № 4», затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р., № 1185. 8 Річний звіт 2010. Офіційне видання Державного департаменту інтелектуальної власності. – Київ: Державний департамент інтелектуальної власності – 2011. – 66 с. 9 Федулова Л. Стратегія управління інтелектуальною власністю в умовах інноваційної економіки / Л. Федулова // Персонал. – 2006. – № 11. – С. 72. 10 Хворост О.О. Інституціональні основи міжнародного трансферу технологій / О.О. Хворост, В.А. Омеляненко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2011. – Т.1. – С. 202-207 11 Хворост О.О. Міжнародні аспекти ефективності трансферу технологій / О.О. Хворост, Н.О. Вернидуб, В.А. Омеляненко // Інноваційна економіка. – 2012. – №1. – С. 52-56 12 Цыбулев П.Н. Оценка интеллектуальной собственности: Учеб.пособие.–К.: Гос. инт-т инт.собственности, 2006.–192с.

Глава 10

МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ПРОЦЕСИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Розділ 10.1 Високотехнологічний маркетинг на світових ринках

Рівень експорту високотехнологічних товарів та послуг є одночасно і важливим показником, і важливим чинником технологічного розвитку національних економік та тих компаній, які до них належать. Експорт високотехнологічної продукції як свідчить про її конкурентоздатність на світовому ринку, так і створює ресурсні передумови для подальшого сталого розвитку відповідних національних галузей. Згідно даних Глобального інноваційного індексу 2011 року високотехнологічний експорт складає 10,7% від загального обсягу експорту в країнах з високим рівнем доходу, тоді як для країн з рівнем доходів вище середнього цей показник становить 4,9%, для країн з доходами нижче середнього – 3,3%, а для країн з низьким доходом – лише 0,9% [1]. В той же час частка високотехнологічного імпорту в загальному імпорті цих країн є більш сталою – 13,2%, 11,0%, 8,9% та 7,6% відповідно. Це говорить не лише про відсутність конкурентоспроможних високотехнологічних підприємств в менш розвинених країнах, але і про наявність в них попиту на відповідну продукцію, який забезпечується за рахунок імпорту.

Слід, в першу чергу, зауважити, що успішність високотехнологічного експорту залежить не лише від конкурентоспроможності товарів та послуг, але і від того, наскільки правильним та повним є комплекс заходів, спрямованих на їх збут, таких як реклама, зв'язки з громадськістю, прямі продажі, стимулюючі заходи, розбудова каналів збуту, адекватна цінова політика. Більше того, ні конкурентоспроможний товар або послуга, ні перелічені супроводжуючі заходи, не можуть бути адекватними та ефективними, якщо вони не базуються на глибокому розумінні цільових ринків, тенденцій їх розвитку, а також потреб та дій їх учасників. Як відомо, перелічений набір дій, які забезпечують в кінцевому рахунку успішні продажі продукції та послуг, належить до бізнес-функції маркетингу. Іншими словами, важливою проблемою, яка потребує практичного розв'язання, є не лише створення високотехнологічної продукції, але і забезпечення її збуту. При чому існує значна кількість прикладів того, що підприємства які здатні розробити та виготовити високотехнологічні товари або

надати відповідні послуги, виявляються неспроможними знайти потрібних клієнтів, що приводить до згортання їх діяльності, переорієнтації на менш технологічну діяльність або, навіть, припинення існування. Те, що підприємства, зазнавши фіаско в високотехнологічній сфері, виявляються в подальшому здатними збувати на зовнішніх ринках менш технологічну продукцію, говорить про необхідність дослідження особливостей високотехнологічного маркетингу. Більше того, успішне розв'язання задачі впровадження методів високотехнологічного маркетингу на підприємствах наукомісткої сфери є обов'язковою передумовою зростання високотехнологічного експорту будь-якої країни.

Високотехнологічне підприємництво.

Поняття високотехнологічного маркетингу тісно пов'язане з еволюцією більш широкої категорії високотехнологічного підприємництва. Впровадження технологічних інновацій є важливим фактором успішного економічного розвитку країн. Високі технології дозволяють підвищувати продуктивність праці, забезпечувати лідерство на ринку, зменшувати витрати на виробництво. Відповідно, випереджаючий розвиток технологій дозволяє країнам за рахунок перелічених факторів забезпечувати високий рівень ВВП на душу населення. Це підтверджується досвідом провідних країн світу, таких як США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, де наука та інновації розглядаються як базова рушійна сила економічного зростання [2, 3]. І навпаки, суспільства, які неспроможні забезпечити потік науково-технічних інновацій, вважаються неспроможними динамічно розвивати власну економіку [4].

Стан технологічного розвитку країн в значній мірі визначається рівнем поширеності високотехнологічного підприємництва [3, 5]. Вивчення досвіду та необхідних умов розвитку високотехнологічного підприємництва в провідних країнах світу дозволяє розробити необхідну теоретичну базу для країн, які відстають в своєму технологічному розвитку.

Більш дослідженим в науковій літературі є досвід США, тоді як в ЄС систематичний підхід до розвитку високотехнологічного підприємництва спостерігається лише протягом останніх двох десятиліть. Так, ще у 1984 році відомий американський економіст Пітер Друкер наголошував, що підприємницька економіка є суто американським явищем, та стверджував, що в Європі подібний стан може бути досягнутий не раніше 1990 – 1995 років [6]. Німеччина, наприклад, довгий час вважалася «пустелею» для високих технологій та підприємництва, і лише, починаючи з 1997 року, в цій країні спостерігається безпрецедентний бум високотехнологічних стартапів [7]. Наприкінці 1990-х років в країнах ЄС почали визначатися обриси політик з підтримки високотехнологічного підприємництва шляхом посилення співпраці між бізнесом та наукою з одного боку, та між бізнесом та інвесторами – з іншого [8]. Саме тоді ЄС визнав своє відставання від США та Японії в сфері розвитку високих технологій та почав спрямовувати свої зусилля на подолання цього відставання. Ці зусилля починають давати бажані результати. Так, на сьогоднішній момент згідно Глобального інноваційного індексу 2011 року шість європейських країн домінують в десятці найбільш інноваційних країн

світу [1]. В той же час найбільш інноваційні країни Європи не є однорідними за тими підприємницькими практиками та моделями, які в них застосовуються, а отже не можуть бути описані єдиною загальною теорією [9].

Сам термін «високі технології» є порівняно новим та перебуває у вжитку, починаючи з кінця 60-х років, коли його почав використовувати журналіст Роберт Мец в своїх публікаціях в газеті “New York Times”. Згідно визначення, наданого в 1988 р. словником “The dictionary of cultural literacy”, високі технології – це термін, який використовується для означення галузей, які в значній мірі залежать від найновіших наукових відкриттів та розробок [10].

Що стосується високотехнологічного підприємництва, то в американській науковій літературі це поняття почали виокремлювати від інших галузей підприємництва в 1980-х роках. Так, американські вчені Секстон та Смайлор в 1986 році в своїй праці «Мистецтво та наука підприємництва» присвячують темі високотехнологічного підприємництва окрему главу, де говорять про це явище, як таке, що формується [11]. Серед останніх праць на цю тему слід зазначити роботу Брагинські, Клеппера та Охіаму, які в 2011 році визначали високотехнологічного підприємця як талановиту, освічену людину, яка, натрапивши на цінну наукову ідею, перетворює її на сутність свого бізнесу та працевлаштування [12].

Згідно визначення департаменту торгівлі США, галузі, в яких співвідношення витрат на НДДКР та обсягів збуту перевищує більше ніж в два рази середньостатистичні показники класифікуються як високотехнологічні [13, 14].

На 1990-ті роки припадає дискусія щодо визначення високотехнологічних галузей Організацією економічного співробітництва та розвитку OECD, яке враховує три складові – частку витрат на НДДКР у витратах підприємств галузі, частку високотехнологічної комплектації у складі виробів та частку персоналу НДДКР у складі підприємств [15].

Доцільність виокремлення високотехнологічного підприємництва в якості самостійного явища підтверджують і російські вчені. Так, дослідник Назарова, яка до високотехнологічних проектів відносить розробку принципово нової технології, аналогів якої не існує, вважає, що для цієї сфери підприємництва характерна найвища ступінь невизначеності. До того ж на думку цього автора особливістю таких проектів є потреба у величезних витратах на наукові розробки, тестування, відбір [16].

До проблематики високих технологій останнім часом звернулися і такі українські вчені як Н. Вітка, В. Геець, В. Семіноженко та О. Саліхова [17, 2, 18]. Так, на погляд Н. Вітки високотехнологічні підприємства слід розглядати як основу зовнішньоекономічної конкурентоспроможності національної економіки.

На початок 1990-их років припадає сплеск зацікавленості зарубіжних вчених і до особливостей високотехнологічного розвитку Західної Європи. Так, Сандхольц та інші вивчали кооперацію в високотехнологічних галузях Європи [19], тоді як зв'язок між конкурентоспроможністю та розвитком високих технологій в ЄС досліджував Х. Групп [20]. Необхідність розгляду високотехнологічного підприємництва як окремого явища для кожної країни

підтверджує Г. Кунда, який наводить результати дослідження впливу етнокультурних особливостей США, Ізраїлю та країн Європи на розвиток високотехнологічного підприємництва в цих країнах [21].

Основні особливості світових ринків високотехнологічної продукції.

Необхідність розробки та застосування спеціальних підходів до здійснення високотехнологічного маркетингу впливає також із особливостей світових ринків високотехнологічної продукції. Першими на це звернули увагу дослідники Гарвардської школи бізнесу Роуланд Моріарті та Томас Коснік, які у 1989 році визначили, що високотехнологічні сектори відрізняються надзвичайно високою невизначеністю ринків та технологій [22]. Саме це спостереження надало поштовх подальшим системним дослідженням в сфері високотехнологічного маркетингу. Невизначеність технологій та ринків ускладнює як розробку нових високотехнологічних товарів, так і процеси управління маркетингом на високотехнологічних підприємствах, а також прийняття покупцями рішення про їх покупку.

Сучасні дослідники також вказують на те, що світовим ринкам високотехнологічної продукції крім підвищеної невизначеності властиві надзвичайні нестабільність, складність і неоднозначність. Керівники організацій, які досягають кращих результатів в таких умовах демонструють здатність динамічно відчувати зміни в бізнес-середовищі і реагувати на них цілеспрямованими, швидкими та гнучким діями [23].

Наступний внесок у аналіз особливостей високотехнологічних ринків зробив у 1991 році Джефрі Мур, спеціаліст з управлінського консультування стартапів в Силіконовій долині, який на основі теорії дифузії інновацій Еверетта Роджерса, запропонував гіпотезу, яка застосовується до руйнівних або переривчастих технологічних інновацій. Суть гіпотези полягає в припущенні щодо існування прірви, або розриву, між ранніми споживачами нового технологічного продукту, які є ентузіастами і візіонерами, та ранньою більшістю (прагматиками). Мур стверджував, що мрійники і прагматики мають дуже різні очікування, і він зробив спробу вивчити ці відмінності і запропонувати методи успішного подолання "прірви", які розповсюджуються на рішення про вибір цільового ринку, концепцію товару, позиціонування товару, створення маркетингової стратегії, вибір каналів збуту й ціноутворення [24]. Подолання прірви тісно пов'язане з моделлю життєвого циклу впровадження технологій, де Муром визначені п'ять основних сегментів: новатори, ранні послідовники, рання більшість, пізніша більшість і відстаючі. Згідно поглядів Мура, маркетолог повинен послідовно зосереджуватися на кожній окремій групі клієнтів, використовуючи її в якості бази для подальшого маркетингового охоплення наступної групи.

Ще однією важливою особливістю сучасних високотехнологічних галузей є поява гнучких кластерних мереж створення інтелектуального продукту та спостереження явища масової співпраці при розробці та вдосконаленні нових технологій [25, 26]. Участь розробників в цих процесах є важливою передумовою забезпечення конкурентоспроможності створюваних високотехнологічних товарів.

Перелічені особливості визначають специфіку маркетингу високотехнологічної продукції, який представляє собою в першу чергу бізнес-функцію високотехнологічних підприємств, спрямовану на формування попиту та продаж своїх товарів та/або послуг на ринках високотехнологічної продукції. Саме особливості сфер високотехнологічного підприємництва та ринків високотехнологічних товарів й послуг визначають відмінності високотехнологічного маркетингу від інших видів маркетингу. Так, досліджуючи категорію міжнародного маркетингу високотехнологічної продукції, український дослідник Терещенко Ю.Ф. визначив його як «систему досліджень формування та розвитку світових ринків [високотехнологічної продукції], а також застосування специфічних маркетингових стратегій по їх просуванню, зміст яких полягає у необхідності врахування невизначеності попиту, особливо на інноваційну продукцію та пов'язаних з цим ризиків». Дослідник зазначає, що маркетинг високотехнологічної продукції вимагає активної політики зі сторони експортерів по формуванню попиту, а також дослідження не тільки споживачів та конкурентів, але й сфери формування наукових ідей, наступних інноваційних рішень та визначення того, який вплив вони можуть мати на існуючі ринки [27].

Сучасні напрями досліджень у сфері високотехнологічного маркетингу.

Сучасні погляди на високотехнологічний маркетинг перебувають в постійному розвитку та вдосконаленні. По мірі розвитку уявлень про зміст та особливості маркетингової діяльності на високотехнологічних ринках, поступово уточнюється і сучасна проблематика досліджень у цій сфері.

Одна із перших запропонованих класифікацій сфер дослідження високотехнологічного маркетингу базувалася на процесній основі та включала такі напрями [14]: визначення та вивчення цільового ринку; розробка продукту; залучення клієнтів; утримання клієнтів.

Пізніше групою американських вчених на основі аналізу перетину сфер маркетингу та інновацій було визначено структуру тематики сучасних досліджень високотехнологічного маркетингу у такому вигляді [28]:

- реакція споживачів на інновації, в тому числі спроби вимірювання споживчої інноваційності, моделі зростання нових товарів і останні ідеї щодо мережевих зовнішніх факторів;
- взаємозв'язки між організаційними рішеннями та інноваціями, вивчення яких стає все більш важливим по мірі того, як розробка нових товарів стає складнішою, а методи, які при цьому застосовуються, – одночасно і більш ефективними, і більш вимогливими;
- сфера стратегій виходу на ринок, яка включає в себе останні дослідження з проблем технологічної революції, управління стратегіями високотехнологічного маркетингу, а також питання управління продуктовим портфелем;
- рекомендовані методи для процесів розробки продукту, які стрімко змінюються під впливом глобального тиску, розвитку механізмів залучення клієнтів до розробки вимог й надання зворотного зв'язку, появи веб-комунікаційних платформ для розподіленої і глобальної співпраці в процесі

розробки товару, а також нових інструментів для управління складністю в часі та асортименті.

Ще один погляд на перелік основних проблем високотехнологічного маркетингу базується на визначенні його основних рішень [29]. Вони стосуються як рішень щодо діяльності всередині підприємства, так і рішень стосовно споживачів (рисунок 10.1.1).

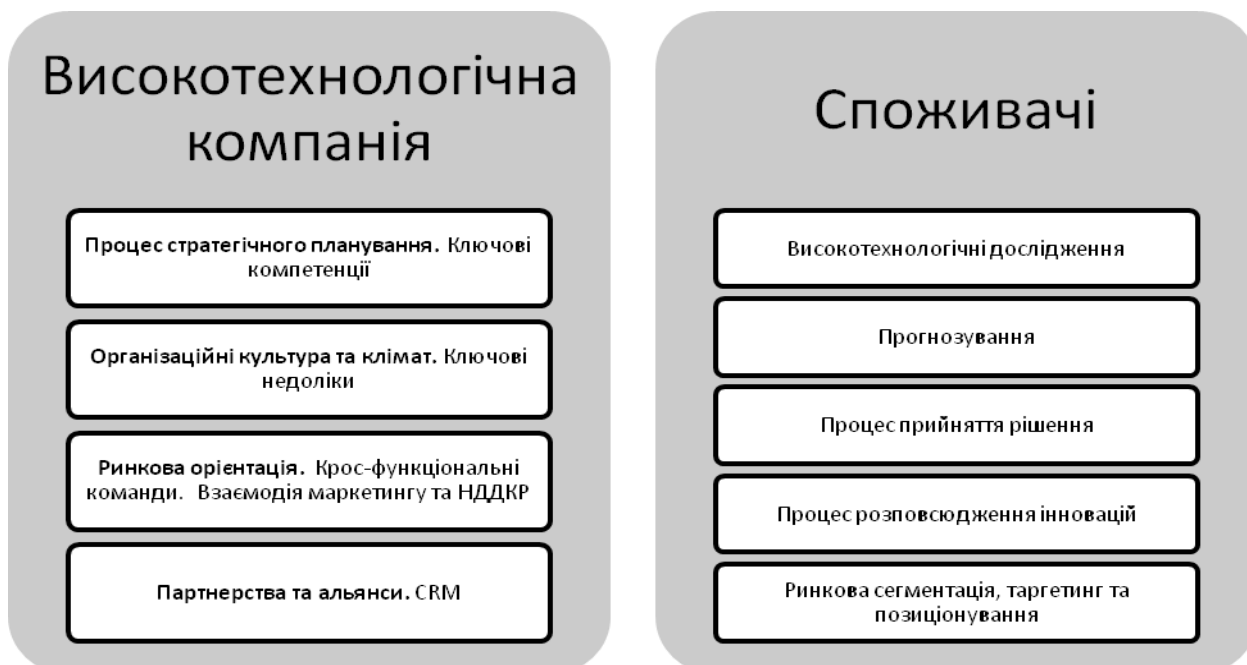


Рисунок 10.1.1 Рамкові умови рішень високотехнологічного маркетингу [29]

Різні дослідники протягом останнього часу також вивчали окремі питання, які є актуальними в сфері високотехнологічного маркетингу та стосуються управління відносинами розробників та споживачів [30], аналізу таких пріоритетів розвитку високотехнологічного бренду як довіра, очікувана якість, репутація [29], спрямування маркетингових зусиль і на попит, і на пропозицію [31], глобалізації ринків високих технологій [32] та agile маркетингу. Розвиток останнього напрямку став особливо динамічним, починаючи з літа 2012 року, коли група практиків маркетингу в Сан-Франциско сформулювала так званий «Маніфест agile маркетингу». Маніфест був сформований навколо ідей, представлених в декількох незалежних працях з Agile маркетингу, які були опубліковані за останні кілька років. Використовуючи ці документи в якості відправної точки, представники професійної спільноти зібралися і проголосували за те, що вони вважають сімома основними цінностями Agile маркетингу [33]:

1. Підкріплене практичним досвідом навчання є понад особисті вподобання і усталені норми.
2. Співпраця, яка зосереджена на клієнтах, понад силос та ієрархію.
3. Адаптивні та ітераційні кампанії понад кампанії великого вибуху.
4. Процес відкриття клієнта понад статичне передбачення.
5. Гнучке понад жорстке планування.
6. Реагування на зміни понад дотримання плану.

7. Багато невеликих експериментів понад кілька великих ставок.

На даний момент agile маркетинг в першу чергу отримав розповсюдження в галузях інформаційних технологій, програмування та інтернету, але слід очікувати його поступового застосування і в інших високотехнологічних секторах.

Результати проведеного аналізу сучасної тематики досліджень високотехнологічного маркетингу узагальнені в таблиці 10.1.1.

Таблиця 10.1.1

Узагальнена проблематика сучасних наукових досліджень сфери високотехнологічного маркетингу

Напрямок досліджень	Вибрана проблематика досліджень
Тенденції та особливості сучасних високотехнологічних ринків	<ul style="list-style-type: none"> - процеси глобалізації ринків високих технологій - особливості споживачів та ринків високотехнологічної продукції - методи визначення та вивчення цільових ринків - реакція споживачів на інновації
Ключові здатності високотехнологічного маркетингу	
Управління високотехнологічним товаром	<ul style="list-style-type: none"> - процеси розробки продукту - управління відносинами розробників та споживачів
Маркетингова стратегія високотехнологічного підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - стратегії виходу на ринок - баланс спрямування маркетингових зусиль на попит та пропозицію - методи залучення клієнтів - методи утримання клієнтів - методи розвитку високотехнологічного бренду
Управління маркетингом	<ul style="list-style-type: none"> - впровадження ринкової орієнтації - організаційні культура та клімат успішної високотехнологічної компанії - взаємозв'язки між організаційними рішеннями та інноваціями - взаємодія маркетингу та НДДКР - робота крос-функціональних команд - agile маркетинг та процес стратегічного планування - партнерства та альянси

Таким чином, сучасний розвиток теорії високотехнологічного маркетингу відбувається наступним шляхом. Через поступове вивчення природи високотехнологічних ринків та закономірностей купівельної поведінки споживачів високотехнологічної продукції, а також узагальнення методів роботи, яким надають перевагу та застосовують в своїй маркетинговій діяльності успішні високотехнологічні компанії, послідовно формуються загальні теоретичні основи управління високотехнологічним маркетингом. При чому, слід зазначити, що єдина теорія високотехнологічного маркетингу на сьогоднішній момент відсутня, а підприємства, які працюють в цій сфері, свою практичну діяльність базують з одного боку на загальних теоретичних основах маркетингу, які не враховують специфіки цих ринків, а з другого, – на деяких нещодавно розроблених та обґрунтованих теоретичних моделях та положеннях, які тим не менше не зведені до єдиної усталеної системи поглядів та уявлень. Ряд явищ, які спостерігаються в сфері високотехнологічного маркетингу досі мало

або частково вивчені, а існуючі їх пояснення базуються на окремих й суб'єктивних спостереженнях та не завжди підкріплені достовірними та повними даними. Крім цього, спостерігається помітна термінологічна невизначеність або багатозначність, а також незадовільне засвоєння та використання в теоретичній літературі, присвяченій темі високотехнологічного маркетингу, результатів міждисциплінарних досліджень, так само як і напрацювань з інших сфер знань. Отже можна зробити висновок, що дослідницька діяльність в сфері високотехнологічного маркетингу найближчим часом в світі буде і надалі бурхливо розвиватися, висуваючи нові та важливі наукові завдання та надаючи широкі можливості для всебічного творчого пошуку.

Модель здатностей високотехнологічного маркетингу.

Вирішальне значення для досягнення успіху на високотехнологічних ринках мають маркетингові здатності [34]. Визначення маркетингових здатностей (*capabilities*) має свої витоки у ресурсній теорії (*resource based view - RBV*), відповідно до якої здатності є комбінацію фізичних, людських і організаційних ресурсів, які зумовлюють спроможність фірми розробити та здійснити комплекс заходів з метою досягнення бажаної мети [35, 36, 37]. Відповідно, не можна розраховувати на успішне здійснення маркетингової стратегії, коли у компанії відсутні потрібні здатності [38].

Щодо сутності маркетингових здатностей існує кілька поглядів. Деякі дослідники визначають маркетингові здатності як дії та процеси, які включають дослідження ринку, планування маркетингової стратегії, спрямованої на забезпечення вимог споживачів з урахуванням ситуації на ринку, її здійснення та оцінку [35]. На думку інших дослідників маркетингові здатності трактуються як інтегровані процеси, які дозволяють застосувати колективні знання, навички та ресурси фірми згідно ринкових потреб бізнесу, які полягають у створенні доданої вартості товарів та послуг, а також у дотриманні вимог конкурентної боротьби [39, 40]. Згідно ще одного погляду маркетингові здатності постають у вигляді набору взаємопов'язаних компетенцій, процесів, інструментів і організаційних практик [38]. Поєднавши ці три підходи, маркетингові здатності можна розглядати як сукупність знань, навичок, процесів, інструментів та організаційних практик, які необхідні для задовільного виконання необхідних маркетингових операцій згідно з визначеною стратегією.

Таким чином, високотехнологічний маркетинг можна змодельовати у вигляді набору обов'язкових здатностей, які у своїй сукупності дозволяють підприємствам здійснювати свої ринкові цілі, пов'язані із формуванням попиту та досягненням необхідних обсягів продажу своїх товарів та/або послуг на ринках високотехнологічної продукції. Поняття маркетингових здатностей стосується площини реалістичності втілення маркетингової стратегії. Будь-яка маркетингова задача потребує від менеджменту здатності як правильно її сформулювати, так і здатності її правильно виконати. Отже поняття здатності характеризує спроможність бізнесу конкурувати у конкретно визначених процесних областях.

Виходячи з цього, важливого практичного значення набуває ідентифікування процесних областей та виділення здатностей високотехнологічного маркетингу з урахуванням розглянутих раніше його особливостей. Перелік процесних областей

високотехнологічного маркетингу, які на підприємствах прийнято відносити до завдань маркетингової діяльності, включає такі:

- інформація; інформаційно-аналітична робота з дослідження та моніторингу ринків, споживачів, конкурентів та маркетингового середовища підприємств;
- планування; планувальна робота, яка стосується розробки маркетингової стратегії, концепції бренду, товарної та цінової політик;
- творче виробництво; розробка та дизайн активів бренду, таких як бренд буків, відео матеріалів, тощо;
- маркетингова кампанія; практичне здійснення таких заходів як розповсюдження рекламних матеріалів, особисті продажі, тощо;
- управління ланцюгами розподілу;
- управління маркетингом.

Кожна вказана процесна область високотехнологічного маркетингу має свої відмінності у порівнянні з іншими видами маркетингу, які узагальнені в таблиці 10.1.2, а отже потребує відповідних маркетингових здатностей.

Таблиця 10.1.2

Вплив деяких особливостей високотехнологічних ринків на процесні області високотехнологічного маркетингу

Процесна область	Особливості високотехнологічних ринків		
	Невизначеність, нестабільність, складність і неоднозначність ринків та технологій	Прірва між першими споживачами та ранньою більшістю	Явище масової співпраці
Інформація	Застосування сценарного прогнозування	Обов'язкове застосування різних методів інформаційного забезпечення	Складна співпраця зі споживачами
Планування	Неможливість розробки традиційних деталізованих планів маркетингу	Переорієнтація бренду	Широке залучення стейкхолдерів до процесу розробки товару
Творче виробництво	Популярне викладення складних технічних ідей	Конвертація репутаційного капіталу	
Маркетингова кампанія	Гнучкість кампанії	Гнучкість траєкторій клієнтів у воронці продажів	Соціальний механізм продажів
Управління ланцюгом розподілу	Agile ланцюги розподілу		Співпраця в ланцюгах розподілу
Управління маркетингом	Обов'язкова інноваційність, невизначеність бюджетів		

Виходячи з вказаних особливостей процесних областей

високотехнологічного маркетингу, підприємства мають враховувати їх при застосуванні та вдосконаленні відповідних їм здатностей. Перелік здатностей за процесними областями наведено в таблиці 10.1.3.

Таблиця 10.1.3

Групування здатностей за процесними областями високотехнологічного маркетингу

Процесна область	Маркетингові здатності
Інформація	Форсайт. Сценарне прогнозування. Моніторинг трендів. Співпраця з клієнтами. Маркетингові дослідження. Клієнтська бізнес-аналітика. Ринкове полотно (в т.ч. галузеві списки, професійні спільноти). Конкурентний бенчмаркінг.
Планування	Бізнес модель. Стратегія. Бренд. Товар. Цінність та ціна. Клієнтське обслуговування. Точки дотику (<i>touch points</i>).
Творче виробництво	Дизайн. Відео. Фото. Друк. Контент (в т.ч. рекомендаційні листи, опис ситуацій, електронні книги, аналітичні огляди, цільові сторінки (<i>landing pages</i>)), Веб-рішення. Блоги. Подарунки, сувеніри, засоби стимулювання збуту.
Маркетингова кампанія	Виставки. Інтернет сайти/SEO/Соціальні медіа. Конференції. Круглі столи. Події, дорожнє шоу, маркетинг вражень. Гейміфікація Традиційні засоби масової інформації. Зв'язки з громадськістю. Стимулювання збуту. Лідогенерація та лідовиховання. Збут та управління відносинами з клієнтами (CRM). Партнерство з компліментарним бізнесом. Навчання і розвиток клієнтів. Управління відносинами із зацікавленими сторонами. Після-продажна підтримка та взаємодія.
Управління ланцюгом постачання	Agile-ланцюги розподілу. Програми для каналів (в т.ч. ініціативи з розвитку ринку).
Управління маркетингом	Ринкова орієнтація. Модель окупності. Маркетингові KPI. Бюджетування. Бізнес-процеси. Організація та координація НДДКР, маркетингу і виробництва. Agile-методи управління маркетингом (наприклад, SCRUM). Навчання. Управління персоналом. Програмне забезпечення автоматизації маркетингу.

Запропонована система здатностей високотехнологічного маркетингу може використовуватися одночасно з моделлю зрілості бізнес-процесів для самооцінки стану маркетингу на високотехнологічному підприємстві. При цьому щонайменшою вимогою до забезпечення дієздатності високотехнологічного маркетингу має бути відтворюваність практик за двома-трьома здатностями з кожної процесної області.

Коли ж маркетингові здатності підприємства є унікальними, продукують додану вартість, охоплюють всі процесні області маркетингової діяльності та їх складно скопіювати, то вони стають основою для досягнення стратегічних конкурентних переваг. Крім того, дослідження свідчать, що маркетингові здатності позитивно впливають на досягнення економічної ефективності та результативності фірми [41], тому очікується, що конкуренти, які діють на однакових ринках, зазвичай намагатимуться створювати аналогічні здатності маркетингу [39].

Засади управління високотехнологічним маркетингом.

Розвиток високотехнологічного маркетингу в середовищі невизначеності, нестабільності, складності та неоднозначності може бути успішним лише за умови постійного організаційного навчання та інноваційності. Розв'язання цієї проблеми шляхом постійного вдосконалення маркетингових здатностей є першочерговим завданням управління високотехнологічним маркетингом.

Питанню про те, як підприємства можуть придбати і поліпшити свої здатності, надається помітна увага в сучасній міжнародній науковій літературі з менеджменту [42]. Існують різні підходи, які застосовуються для відповіді на це питання. Відповідно до концепції загального управління якістю (TQM), це може бути досягнуто за рахунок забезпечення безперервного вдосконалення і реінжинірингу бізнес-процесів [43]. Управління знаннями є іншою перспективою, яка надає власний інструментарій для розвитку і використання динамічних та операційних здатностей [44], тоді як концепції збалансованої системи показників [45] та «організації, яка навчається» або самонавчальної організації (*learning organization*) [46] підкреслюють роль саме навчання як важливої області для побудови та посилення маркетингових здатностей. Зокрема, деякі автори обґрунтовують важливість навчання від альянсів та партнерів для створення здатностей підприємства [47, 48], тоді як інші пропонують використовувати метод аналізу конкретних ситуацій з метою фіксації та поширення явних (формалізованих – *explicit*) та прихованих (неявних – *tacit*) бізнес-процесних знань шляхом навчання на робочому місці в наукомістких організаціях [49]. В якості широко розповсюдженого механізму навчання для виявлення і підвищення цінних здатностей маркетингу також визнається бенчмаркінг [50]. Нещодавно також була запропонована концепція адаптивних здатностей, згідно якої стверджується, що підприємства намагаються швидше за своїх конкурентів перекрити розрив здатностей, застосовуючи так зване пильне ринкове навчання, адаптивне експериментування, а також "відкриті" маркетингові здатності [51]. Розробка маркетингових здатностей вимагає також горизонтальної інтеграції між підрозділами як комбінації взаємодії та співпраці [52]. Таким чином, з огляду на переглянуті підходи загальновизнаним можна вважати те, що маркетингові здатності підприємства постають за рахунок спільних зусиль постійного навчання персоналу на своєму робочому місці.

Широко визнано, що корисним підходом навчання менеджерів для виявлення і розширення цінних здатностей маркетингу в умовах невизначеності, нестабільності, складності та неоднозначності є ситуаційне навчання, яке розвиває вміння визначати проблеми та формулювати альтернативні рішення [53, 49, 54].

Важливим фактором, що визначає готовність підприємств для розвитку маркетингових здатностей є ринкова орієнтація. Як показують сучасні наукові дослідження в сфері маркетингу, успішність розбудови та вдосконалення маркетингової діяльності в першу визначається наявністю ринкової орієнтації підприємства [55, 56, 41]. Особливої важливості це набуває для високотехнологічних підприємств, які діють в умовах підвищеної швидкості та

непередбачуваності технологічних та ринкових змін [57].

Серед визначень поняття ринкової орієнтації домінують два: перше базується на сприйнятті її як особливої організаційної культури [58], а друге - як характерної поведінки [59]. Досліджені на сьогоднішній день підходи до забезпечення ринкової орієнтації підприємств базуються виключно на одному або іншому з цих визначень [55]. В той же час, аналіз цих визначень дозволяє стверджувати про динамічну дуалістичність ринкової орієнтації. Саме цю властивість і можна покласти в якості засадничої для розробки комплексного підходу до забезпечення ринкової орієнтації підприємств. Такий підхід передбачає дві основні стадії: заходи зі зміни організаційної поведінки в напрямку поглиблення ринкової орієнтації, з наступним закріпленням цих змін на рівні організаційної культури.

Таким чином, запровадження ринкової орієнтації на високотехнологічному підприємстві відкриває можливість до розвитку наступних маркетингових здатностей, які охоплюють як процесну область управління маркетингом, так і інші розглянуті раніше процесні області маркетингу.

Висновки

1 Поняття високотехнологічного маркетингу тісно пов'язане з еволюцією більш широкої категорії високотехнологічного підприємництва. Впровадження технологічних інновацій є важливим чинником успішного економічного розвитку країн, тоді як стан технологічного розвитку країн в значній мірі визначається рівнем поширеності високотехнологічного підприємництва.

2 Згідно існуючих визначень високотехнологічними вважаються галузі та підприємства, в яких частка витрат на НДДКР, частка високотехнологічної комплектації у складі виробів та частка персоналу НДДКР у складі підприємств перевищують більше ніж в два рази середньостатистичні показники.

3 Доцільність виокремлення високотехнологічного підприємництва в якості самостійного явища ґрунтується на тому, що для цієї сфери підприємництва характерні найвищі ступінь невизначеності та одночасно потреба у значних витратах на наукові розробки, тестування, відбір.

4 Необхідність розробки та застосування спеціальних підходів до здійснення високотехнологічного маркетингу впливає із особливостей світових ринків високотехнологічної продукції, а також особливостей підприємницької діяльності в цій сфері. Світовим ринкам високотехнологічної продукції притаманні: по-перше, підвищені невизначеність, нестабільність, складність і неоднозначність, по-друге, існування прірви, або розриву, між ранніми споживачами нового технологічного продукту, які є ентузіастами і візіонерами, та ранньою більшістю (прагматиками), а також, по-третє, ключова роль гнучких кластерних мереж створення інтелектуального продукту та масової співпраці при розробці та вдосконаленні нових технологій. Зазначені особливості визначають специфіку маркетингу високотехнологічної продукції, який представляє собою бізнес-функцію високотехнологічних підприємств, спрямовану на формування попиту та продаж своїх товарів та/або послуг на ринках високотехнологічної продукції.

5 Сучасні погляди на високотехнологічний маркетинг перебувають в

постійному розвитку та вдосконаленні. Основні напрями сучасних досліджень присвячені вивченню тенденцій та особливостей сучасних високотехнологічних ринків, визначенню ключових здатностей високотехнологічного маркетингу, питанням управління високотехнологічним товаром, аналізу змісту та методів розробки маркетингових стратегій високотехнологічного підприємства, а також розгляду існуючих практик управління високотехнологічним маркетингом.

6 Вирішальне значення для досягнення успіху на високотехнологічних ринках має рівень розвитку маркетингових здатностей підприємства, які можна розглядати як сукупність знань, навичок, процесів, інструментів та організаційних практик, які необхідні для задовільного виконання необхідних маркетингових операцій у відповідності з визначеною стратегією.

7 До переліку процесних областей високотехнологічного маркетингу належать інформаційно-аналітична область, планувальна робота, творче виробництво, маркетингова кампанія, управління ланцюгами розподілу, управління маркетингом. Кожна вказана процесна область високотехнологічного маркетингу має свої відмінності у порівнянні з іншими видами маркетингу, а отже потребує відповідних маркетингових здатностей.

8 Розвиток високотехнологічних маркетингових здатностей можливий за умови запровадження ринкової орієнтації на підприємстві з використанням методів бенчмаркінгу, ситуаційного навчання, управління знаннями, управління якістю, розвитку адаптивних здатностей та використання збалансованої системи показників.

Література: 1 Dutta S. The Global Innovation Index 2011: Accelerating Growth and Development. – Fontainebleau: INSEAD, 2011. – 381 с. 2 Геєць В. М., Семиноженко В. П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с. 3 Ray O. High-technology entrepreneurship. – Paris: Recherche, 2012. – 208 с. 4 Хамініч С., Климова В. Перспективи інноваційного розвитку економіки Європейського Союзу: досвід для України / С. Хамініч, В.Климова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2011. – №3 (10/2). – С. 144–149. 5 Bernasconi M., Harris S., Moensted M. High-tech entrepreneurship: managing innovation, variety and uncertainty. – Routledge, 2006. – 294 с. 6 Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. – Москва: ВЦИ, 1992. – 350 с. 7 Lehrer M. Has Germany finally fixed its high-tech problem? The recent boom in German technology-based entrepreneurship / M. Lehrer // California Management Review. – 2000. – Т.42, №4. – С. 89–107. 8 Tether B., Storey D. New technology-based firms in the European union: an introduction / B. Tether, D. Storey // Research Policy. – 1998. – Т. 26, №9. С. 933–946. 9 Innovation Union Scoreboard 2011. – Maastricht Economic and Social Research Institute, 2012. – 101 с. 10 Hirsch E. D., Kett J. F., Trefil, J. S. The dictionary of cultural literacy. – Boston: Houghton Mifflin, 1988. – 586 с. 11 Sexton D., Smilor R. The Art and Science of Entrepreneurship. – USA: Ballinger Pub. Co., 1986. – 422 с. 12 Braguinsky S., Klepper S., Ohyama, A. High-Tech Entrepreneurship [Електронний ресурс]: Сайт Social Science Research Network. – 2011. – 38 с. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1799642> (дата звернення: 19.03.2012) 13 Shanklin W. L., Ryans J. K. Marketing high technology. – Mass.: Lexington Books, 1984. – xix, 216 с. 14 John G., Weiss A., Dutta S. Marketing in Technology-Intensive Markets: Toward a Conceptual Framework // Journal of Marketing. – Volume 63, no. Special. – 1999. – С. 78-91. 15 Hatzichronoglou T. Revision of the High-Technology Sector and Product Classification [Електронний ресурс]: Сайт OECD library / T. Hatzichronoglou // OECD Science, Technology and Industry Working Papers. – Paris: OECD Publishing, 1997. – 1997/2. – 26 с. – Режим

доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/134337307632> (дата звернення: 02.04.2012) **16** Назарова Ж.Ю. Развитие инновационного предпринимательства в высокотехнологической сфере : Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства)». Москва, 2010. – 29 с. **17** Вітка Н. Е. Високотехнологічне підприємство як основа конкурентоспроможності у зовнішньоекономічній діяльності / Н.Е. Вітка // Економічний простір. – 2009. – № 29. – С. 159–166. **18** Саліхова О. Високі технології: проблеми їх інтерпретації, класифікації та квантифікації в Україні / О. Саліхова // Проблеми науки. – 2006. – № 12. – С. 18–24. **19** Sandholtz W. High-Tech Europe: the politics of international cooperation. – Berkeley: University of California Press, 1992. – 340 с. **20** Grupp H. Science, high technology and the competitiveness of EU countries / H. Grupp // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – Т.19, №1. – С. 209–223. **21** Kunda G. Engineering culture: control and commitment in a high-tech corporation. – Philadelphia: Temple University Press, 2006. – 307 с. **22** Moriarty, Rowland T.; Kosnik, Thomas J. High-tech marketing: concepts, continuity, and change // Sloan Management Review. – Summer 1989. – 30, 4. – С. 7-17. **23** Horney N., Pasmore B., O'Shea T. Leadership Agility: A Business Imperative for a VUCA World // People & Strategy. – Volume 33, no. 4. – 2010. – С. 32-38. **24** Moore, G. A. Crossing the Chasm: Marketing and Selling High-Tech Products to Mainstream Customers. – USA: Harper Business Essentials, 1991. – 227 с. **25** Tapscott, D., Williams, A. D. Wikinomics: How Mass Collaboration Changes Everything. – USA: Portfolio, 2006. – 324 с. **26** Keeble D., Wilkinson F. Collective learning and knowledge development in the evolution of regional clusters of high technology SMEs in Europe // Regional Studies. – 1999. – Volume 33, no. 4. – С. 295-303. **27** Терещенко Ю.Ф. Міжнародний маркетинг високотехнологічної продукції: Автореферат дисертації канд. екон. наук: 08.06.01 / Українська академія зовнішньої торгівлі. – К., 2003. – 17 с. **28** Hauser J., Tellis G. J., Griffin A. Research on Innovation: A Review and Agenda for Marketing Science // Marketing Science. – November–December 2006. – Volume 25, no. 6. – С. 687-717. **29** Mohr, Jakki J., Sanjit Sengupta, and Stanley F. Slater. Marketing of High-technology Products and Innovations. Upper Saddle River, NJ: Pearson/Prentice Hall, 2010. Print. **30** Möller Kristian, Rajala Arto. Organizing Marketing in Industrial High-Tech Firms: The Role of Internal Marketing Relationships // Industrial Marketing Management. – Volume 28, Issue 5. – September 1999. – С. 521–535 **31** Yadav N., Swami S., Pal P. High Technology Marketing: Conceptualization and Case Study // Vikalpa: The Journal for Decision Makers. – April - June 2012. – Volume 31, no. 2. – С. 57-74. **32** Archibugi D., Michie J. Technological Globalization of National Systems of Innovation? // Futures. – March 1997. – Volume 29, no. 2. – С. 121–137. **33** Agile Marketing Manifesto [Електронний ресурс]: Сайт Agile Marketing Manifesto. – червень 2012. – Режим доступу: <http://agilemarketingmanifesto.org/> (дата звернення: 10.07.2012) **34** Dutta S., Narasimhan O., Rajiv S. Success in High-Technology Markets: Is Marketing Capability Critical // Marketing Science. – 1999. – Volume 18, no. 4. – С. 547–568. **35** Banterle A., Carraresi L., Stranieri S. Small Business Marketing Capability in the Food Sector: The Cases of Belgium, Hungary and Italy // International Journal on Food System Dynamics. – 2010. – Volume 1, No. 2. – С. 94-102. **36** Helfat C.E., Peteraf M.A. The dynamic resource-based view: capability lifecycles // Strategic Management Journal. – 2003. – Volume 24, no. 10. – С. 997–1010. **37** Amit R., Schoemaker P.J.H. Strategic assets and organizational rent // Strategic Management Journal. – 1993. – Volume 14, no. 1. – С. 33-46. **38** Lucas L., Fazzone H. Five Steps to Shifting Marketing's Capabilities to Meet Today's Needs [Електронний ресурс]: Сайт MarketingProfs. – Los Angeles, 19 March 2012. – Режим доступу: <http://www.marketingprofs.com/articles/2012/7386/five-steps-to-shifting-marketings-capabilities-to-meet-todays-needs> (дата звернення: 02.07.2012) **39** Afzal S. Marketing Capability, Strategy and Business Performance in Emerging Markets of Pakistan // IUB Journal of Social Sciences and Humanities. – November 2009. – Volume 7, no. 2. – С. 88-102. **40** Tuominen M., Moller K., Rajala A. Marketing capability: a nexus of learning-based resources and a prerequisite for market orientation // Proceedings of the 26th Conference of the European Marketing Academy. – Warwick Business School, May 20-23, 1997. – С. 1220-1240. **41** Morgan N., Vorhies D., Mason C. Market

Orientation, Marketing Capabilities, and Firm Performance // *Strategic Management Journal*. - 2009. - Volume 30. - C. 909-920. **42** Fahy J., Hooley G., Cox T., Beracs J., Fonfara K., Snoj B. The Development and Impact of Marketing Capabilities in Central Europe // *Journal of International Business Studies*. - 2000. - Volume 31, no. 1. - C. 63-81. **43** Love P., Gunasekaran A., Li H. Improving the competitiveness of manufacturing companies by continuous incremental change // *The TQM Magazine*. - 1998. - Volume 10, no. 3. - C. 177-185. **44** Cepeda G., Vera D. Dynamic capabilities and operational capabilities: A knowledge management perspective // *Journal of Business Research*. - 2007. - Volume 60, no. 5. - C. 426-437. **45** Kaplan R., Norton D. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // *Harvard Business Review*. - January-February 1996. - C. 75-85. **46** Slater S., Narver J. Market Orientation and Learning Organization // *Journal of marketing*. - July 1995. - Volume 59, C. 63-74. **47** Simonin B. The Importance of Collaborative Know-How: An Empirical Test of the Learning Organization // *The Academy of Management Journal*. - 1997. - Volume 40, no. 5. - C. 1150-1174. **48** Kale P., Singh H. Building firm capabilities through learning: the role of the alliance learning process in alliance capability and firm-level alliance success // *Strategic Management Journal*. - 2007. - Volume 28, no. 10. - C. 981-1000. **49** Zaharias P., Samiotis K., Poulymenakou A. Learning in knowledge-intensive organizations: Methods and tools for enabling organizational learning processes / ICE 2001: 7th International Conference on Concurrent Enterprising. - 27-29 June 2001. - Bremen, Germany, Nottingham. **50** Vorhies D., Morgan N. Benchmarking Marketing Capabilities for Sustainable Competitive Advantage // *Journal of Marketing*. - January 2005. - C. 80-94. **51** Day G. Closing the Marketing Capabilities Gap // *Journal of Marketing*. - July 2011. - Volume 75. - C. 183-195. **52** Guenzi P., Troilo G. Developing marketing capabilities for customer value creation through Marketing-Sales integration // *Industrial Marketing Management*. - 2006. - Volume 35. - C. 974-988. **53** Aamodt A., Plaza E. Case-Based Reasoning: Foundational Issues, Methodological Variations, and System Approaches // *AI communications*. - 1994. - Volume 7, no. 1. - C. 39-59. **54** Hawrylyshyn B. Preparing managers for international operations // *Business Quarterly*. - Autumn 1967. - Volume 27. **55** van Raaij E. M., Stoelhorst J. The implementation of a market orientation: a review and integration of the contributions to date // *European Journal of Marketing*. - 2008. - 42 (11/12). – pp. 1265 – 1293. **56** Калиниченко М.П. Концепція ринкової орієнтації та її теоретичне підґрунтя // *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*: 36. наук. пр. Маріуполь: Вега-Принт, 2009. - С. 333-336. **57** Danko T. Developing High-Tech Marketing Capabilities through Online Collaborative Learning // *EICL Conference Proceedings*. - E-Internationalization for Collaborative Learning, Crimea, Ukraine, October 1-2, 2012. - Kassel: Kassel UP, 2012. - (CD-ROM). **58** Narver J. C., Slater S. F. The effect of a market orientation on business profitability // *Journal of Marketing*. - October, 1990. - pp. 20-35. **59** Kohli A., Jaworski B. Market orientation: the construct, research propositions, and managerial implications // *The Journal of Marketing*. - April 1990. - Volume 54. - C. 1-18.

Розділ 10.2 Використання маркетингових підходів при ціноутворенні інноваційного продукту

Метод, який пропонується назвати «метод інтервальних значень» передбачає послідовне приближення інтервальних значень до їх кінцевого (найбільш точного) значення. Інтервал, в якому слід шукати ринкову ціну об'єктів інтелектуальної власності ОІВ, визначається двоетапною процедурою з вирішенням на кожному етапі якісно різних завдань. Очевидно, що задекларовані нами два етапи проведення інтервальної оцінки пов'язані з визначенням нижньої та верхньої меж ціни, між яким і знаходиться її істинне значення.

Нижня межа ціни визначається з точки зору найменшої корисності для розробника (власника, продавця), при якій він в змозі повернути свої витрати та отримати прибуток, достатній для формування системи стимулювання праці розробників та забезпечення розвитку наукової організації. Верхня межа ціни на ОІВ визначає рівну зацікавленість споживача в декількох варіантах вирішення своєї проблеми, перебільшення якої стає не вигідним для покупця.

Граничні відхилення цін в процесі переговорів про укладення угоди про придбання ОІВ представлені на рисунку 10.2.1 з якого видно, що витрати передачі наукового продукту є нижньою межею ціни, бо продавець бажає хоч би відшкодувати витрати B_i . В якості мінімальної компенсації продавець може також розглядати і наступні показники:

- а) вкладення витрачених коштів на депозит в банк і отримання відповідного доходу – D_e ;
- б) створення більш ефективної розробки за ці ж кошти $E_{\text{аналог}}$;
- в) ефективність тільки власного використання розробки $E_{\text{самост}}$.

Проте, і ці витрати для покупця можуть бути дуже значними. Крім того, продавець наукової продукції може завищити ці витрати, включивши до них упущену вигоду в наслідку відмови самостійного використання розробки, зростання ризику розкриття наукової продукції, що продається.

Верхню межу ціни ОІВ встановити значно важче. Необхідно оцінити декілька показників: приріст прибутку у покупця; ставку роялті, якщо наукова продукція розроблена давно і набула поширень у виробництві; ціну аналогічної розробки конкурента, більше якої споживач платити не буде.

Крім того покупець ОІВ аналізує можливість самостійної розробки ОІВ, або придбання альтернативної. Продавець ОІВ теж аналізує подібну ситуацію, одночасно зіставляючи необхідні при цьому інвестиції, терміни розробки даної або альтернативної наукової продукції.

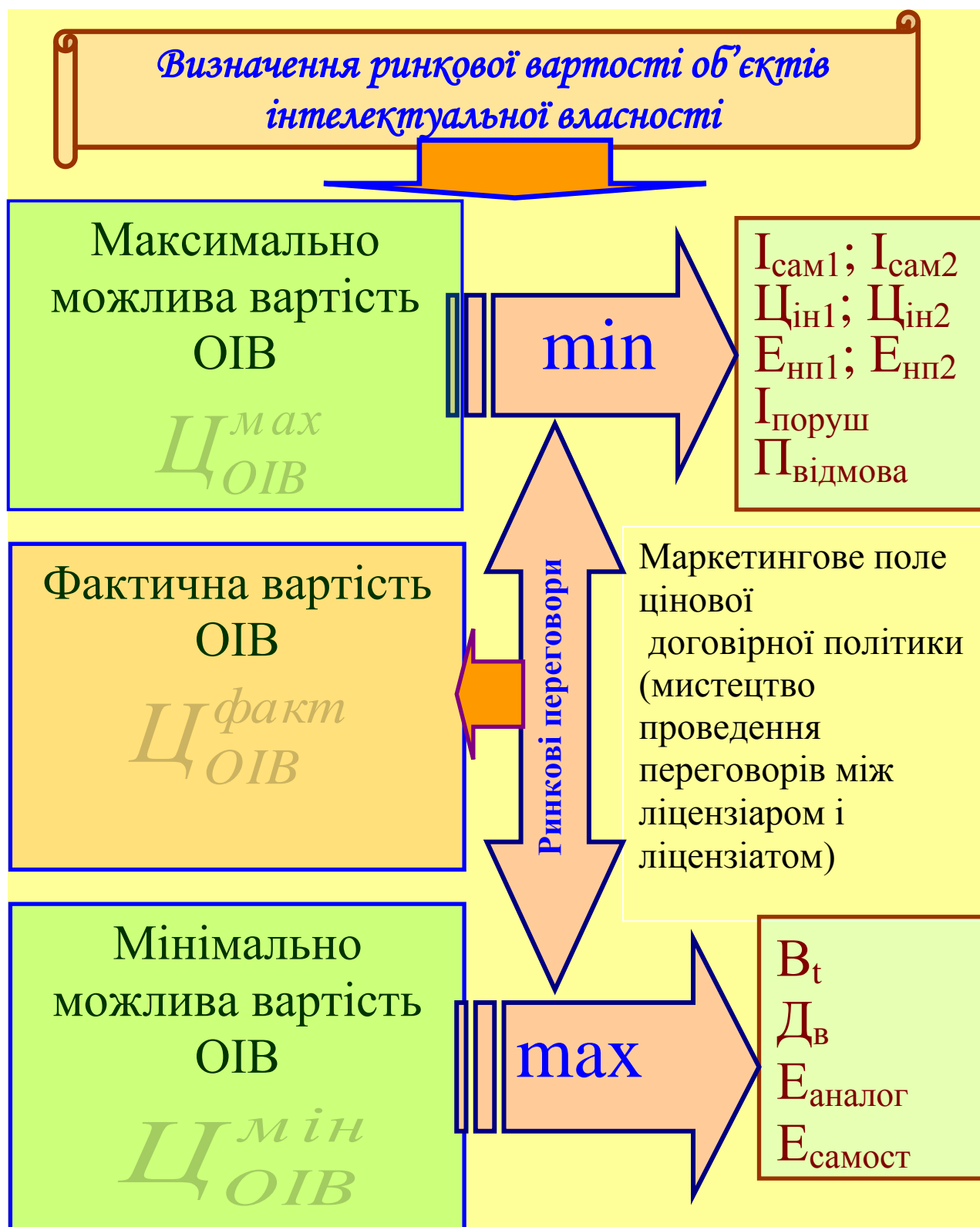


Рисунок 10.2.1 Ринковий механізм формування ціни на ОІВ

Гранична ціна для покупця буде визначена витратами на самостійну розробку і застосування наукової продукції у виробництві.

Продавець розробки також аналізує цю можливість і його готовність понизити ціну залежатиме від можливості покупця створити розробку-аналог.

Потенційний покупець може піти і на свідоме порушення патентних прав, якщо витрати в цьому випадку будуть меншими. Але в цьому випадку він повинен бути готовий до судового переслідування. Аналогічно, оцінка продавцем наукового продукту ступеня надійності захисту своїх прав на інтелектуальну власність є важливим критерієм ціноутворення. Таким чином, верхньою межею ціни з точки зору продавця буде найменша з його оцінок:

- а) приріст прибутку (економії) покупця в результаті застосування наукового продукту - $E_{\text{пп}2}$;
- б) вартості придбання ним аналогічного ОІВ у іншого постачальника – $\Pi_{\text{ін}2}$;
- в) витрат самостійної розробки аналогічного наукового продукту покупцем - $I_{\text{сам}2}$.

З точки зору покупця верхньою межею ціни наукового продукту буде найменша з його оцінок загалом тих же самих показників, що найчастіше розраховуються ним в зворотній послідовності:

- а) власних витрат споживача на розробку продукту-аналога або обхід патентів ліцензіара - $I_{\text{сам}1}$;
- б) вартості аналогічної розробки у разі придбання її у іншого постачальника – $\Pi_{\text{інш}1}$;
- в) приросту прибутку або економії за рахунок придбання розробки у ліцензіара - $E_{\text{пп}1}$;
- г) може розглядатися також варіант інтелектуального піратства (витрати при порушенні прав на патенти, авторські права, промислові зразки, ноу-хау і тому подібне) – $I_{\text{поруш}}$;
- д) не виключена і відмова від придбання або розробки даної продукції і вибір іншого шляху модернізації виробництва, що припускає оцінку супутніх такому вирішенню економічних втрат - $\Pi_{\text{відмова}}$.

Слід підкреслити, що навіть співпадаючі показники оцінюватимуться по різному продавцем і покупцем.

Реальна ціна буде знаходитися в проміжку між нижньою межею ціни продавця і верхньою межею ціни покупця. Цей проміжок і складає маркетингове поле цінової політики на наукову продукцію, тобто можливості переговорного ресурсу, що наочно показане на рисунку 10.2.1. У приведеній діаграмі містяться принципові підходи до формування ціни на наукову продукцію на ринку, коли продавець переслідує єдину мету - максимізувати прибуток від реалізації своєї розробки, а покупець прагне мінімізувати витрати модернізації свого виробництва.

Загальна схема проведення такого роду розрахунків може бути зведена до наступного. Нижня межа інтервалу розраховується з позицій найменшої ціни ОІВ, яка може бути ще прийнятною для продавця. Коментуючи цю межу, відомий російський вчений О.М.Козирев стверджує, що «...по визначенню ця оцінка – найменша сума компенсації, яка визначає розділ виключності, який визначається патентом» [1, с.118]. Угода між продавцем та покупцем по рівню ціни менше цієї оцінки в стандартних умовах продаж неприйнятна для продавця і тому неможлива. О.М.Козирев пропонує визначати рівень найменшої ціни за допомогою «...майбутнього приросту прибутку покупця

(споживача)» [1, с.119], тобто пропонується розглядати інвестиційну вартість капіталу споживача, що в принципі може бути прийнятним.

При визначенні найбільшого розміру ціни ОІВ (це наступний етап методики, що розглядається) також пропонується враховувати інвестиційну вартість капіталу, але вже не в цей варіант (вкладення не в ОІВ, який зараз пропонується покупцю (споживачеві), а в найкращий з інших доступних можливих варіантів вирішення задач, які стоять зараз перед споживачем. Це може бути пов'язано з не зовсім прийнятними діями споживача на ринку. Наприклад, йому необхідно буде покинути певний ринок або його сегмент, (а це завжди додаткові витрати), або понести додаткові значні витрати на створення альтернативного ОІВ, який буде виконувати ті ж функції.

Отримавши верхню та нижню межі інтервалу оцінок, проводиться послідовне зменшення цього інтервалу за рахунок введення додаткових умов на проведення цих розрахунків, що в підсумку призведе до знаходження найбільш точної оцінки.

Приведений вище алгоритм розрахунків в багатьох випадках може бути надзвичайно складним для свого практичного здійснення. Це пов'язано в першу чергу з достатньо великою невизначеністю споживача стосовно перспектив практичного використання ОІВ, що планується придбати (звідціля неточності при визначенні майбутнього прибутку споживача при використанні об'єкту інтелектуальної власності). По друге, якщо ОІВ запатентований (такий стан характерний для подавляючої більшості ОІВ), то грамотно складений патент може стати на перешкоді проведення альтернативних наукових досліджень та розробок в галузі, яку цей патент охороняє. В підсумку може настати така ситуація, в якій буде проблематично визначити верхню межу ціни ОІВ. Окрім цього в такій постановці, цей методичний підхід не дає чітких пояснень щодо інтервалу оцінки. «Типова стартова позиція в перемовинах з позиції продавця – це попросити у майбутнього споживача верхню межу інтервалу оцінки. Найбільш імовірно, що покупець (майбутній споживач) спочатку запропонує визначену ним найменшу ціну інтервалу оцінки. Так розпочинається «танець» перемовин» [1, с.135].

З метою уникнення цих непорозумінь пропонується послідовно та детально розглянути всі етапи методичного підходу, що пропонується.

Вихідним моментом методики, що пропонується, є посилення про те, що розробник (власник, продавець) нової розробки не повинен мати прямих збитків, тобто найменша з можливих цін на ОІВ повинна покривати витрати розроблювача, які були ним зроблені в процесі інноваційних досліджень по його створенню. Вказані витрати можна визначити за допомогою інструментарію витратного підходу до встановлення цін на ОІВ, формула 10.2.1:

$$C_{OIB}^{min} = K_{мз} \sum_{t=1}^{t=T} B_t K_t^{inf} K_t^{np}, \quad (10.2.1)$$

де C_{OIB}^{min} - мінімальний розмір ціни ОІВ на момент проведення розрахунків, грн.;

B_t – витрати на створення ОІВ в t -му році;

$K_{мз}$ - коефіцієнт, який враховує рівень морального зносу ОІВ на момент проведення оцінки.

Його рівень пропонується розраховувати по наступній залежності 10.2.2:

$$K_{мз} = 1 - (t_0 / t_{нов}), \quad (10.2.2)$$

де t_0 - час, який пройшов з моменту створення ОІВ до моменту, на який проводиться оцінка його вартості (або термін дії охоронного документу на ОІВ з моменту його реєстрації на дату проведення оцінки);

$t_{нов}$ - розрахунковий повний термін служби ОІВ до його повного морального зносу (термін морального зносу) або повний термін дії охоронного документу на ОІВ;

K_t^{inf} - коефіцієнт індексації (зміни) цін на різні витрати в минулому в порівнянні з часом t , на який проводиться оцінка (коефіцієнт інфляційних процесів);

K_t^{np} - коефіцієнт зміни ставок банківського процента, з допомогою якого пропонується здійснювати приведення різночасових щорічних витрат до розрахункового року t , на який проводиться оцінка вартості ОІВ. Його розмір ми рекомендуємо розраховувати по наступній формулі 10.2.3:

$$K_t^{np} = (1 + \alpha_t / 100)^t, \quad (10.2.3)$$

де α_t - ставка банківського проценту на час t (на час формування витрат на створення та використання ОІВ).

Тепер розглянемо механізм формування максимально можливої ціни (верхньої межі цінового інтервалу). Логічно буде передбачити, що ціна на ОІВ не може бути більшою за плановий додатковий прибуток споживача ОІВ, завдяки якій цей додатковий прибуток і буде отримано. Якщо ж ціна перевищить цей рівень, то покупець ОІВ не зможе повернути свої інвестиції і перейде в зону прямих збитків, що з точки зору економіки є недопустимим. Розмір максимально можливої ціни на ОІВ (планового додаткового прибутку споживача ОІВ) пропонується розраховувати по наступній залежності 10.2.4:

$$C_{OIB}^{max} = \sum_{t=1}^{T_{cn}} \Delta \Pi_t / (1 + R)^t, \quad (10.2.4)$$

де C_{OIB}^{max} - максимальний розмір ціни ОІВ на момент проведення розрахунків, грн.;

$\Delta \Pi_t$ - прибуток споживача ОІВ в t -му році;

T_{cn} - термін використання ОІВ, що пропонується споживачеві;

R - ставка банківського проценту на час проведення оцінки вартості ОІВ.

Практичне використання залежності 10.2.4 в деяких випадках може бути обмежене в зв'язку з тим, що прогнозувати щорічного розміру додаткового прибутку, пов'язаного з використанням ОІВ, достатньо складно. Для усунення цього бар'єру можна дещо спростити залежність 10.2.4, замінивши щорічне значення прибутку $\Delta \Pi_t$ споживача ОІВ середньорічним значенням цього прибутку, прогнозувати який значно простіше. З урахуванням останньої пропозиції залежність 2.4 набуває наступного вигляду 10.2.5:

$$C_{OIB}^{max} = \frac{T_{cn} \Delta \Pi_{сер}}{(1+R)^{T_{cn}}}, \quad (10.2.5)$$

Виходячи з вищевикладеного, фактична вартість ОІВ $C_{OIB}^{факт}$ на момент проведення її оцінки знаходиться в інтервалі між максимальною і мінімальною вартістю та буде відповідати наступній нерівності 10.2.6:

$$K_{мз} \sum_{t=1}^{T_{cn}} B_t K_t^{инф} K_t^{нр} \leq C_{OIB}^{факт} \leq \sum_{t=1}^{T_{cn}} \frac{\Delta \Pi_t}{(1+R)^t}, \quad (10.2.6)$$

Визначимо розмір цінового інтервалу $I_{цін}$, в який з достатньо великою імовірністю може потрапити фактична ціна продажу ОІВ (формула 10.2.7):

$$I_{цін} = \sum_{t=1}^{T_{cn}} \frac{\Delta \Pi_t}{(1+R)^t} - K_{мз} \sum_{t=1}^{T_{cn}} B_t K_t^{инф} K_t^{нр}, \quad (10.2.7)$$

Значення $I_{цін}$, на наш погляд, можна назвати розміром маркетингового поля цінової політики або межами договірних відносин між продавцем та покупцем ОІВ, що в принципі і відповідає фактичному стану речей. Дійсно, фактична ціна ОІВ $C_{OIB}^{факт}$ знаходиться в ціновому інтервалі $I_{цін}$, але до якої межі цінового інтервалу фактична ціна буде знаходитися ближче – до C_{OIB}^{max} , чи до C_{OIB}^{min} – це багато в чому залежить не тільки від якості і параметрів ОІВ, а і від професійного рівня менеджерів з продажу (постачання), маркетологів, осіб, які складають контракт і т.п. Мистецтву перемовин в цьому сенсі відводиться далеко не остання роль. Акцентуючи на цьому певну увагу, ми повинні зробити заяву про те, що в подальшому ми абстрагуємося від фактору маркетингових зусиль, зосереджуючи свої дослідження тільки на чисто економічних факторах процедури створення, продажу і використання ОІВ.

Для отримання прогнозного значення результату перемовин між покупцем та продавцем ОІВ, тобто значення $C_{OIB}^{факт}$, пропонується визначити, яку частку Δ_t щорічної різниці між верхньої і нижньої межею цінового інтервалу - $C_{нт}^{max}$ та $C_{нт}^{min}$ покупець (споживач) готовий запропонувати продавцю (власнику, розроблювачу) ОІВ. В цьому зв'язку зробимо наступні припущення:

- а) всі учасники ринкового механізму збуту ОІВ хочуть отримати прибуток від цієї операції, тобто ми не розглядаємо варіанти продажу чи покупки, оснований не на чисто економічних факторах, а на факторах соціальної доцільності, досягнення вигод в майбутньому періоді, отримання додаткових економічних пілг при продажах інших товарів і т.п.;
- б) покупець (споживач) ОІВ в своїх діях постійно враховує можливість використання закону альтернативних витрат, тобто він постійно порівнює свої можливі витрати на ОІВ, що йому пропонується, з можливими витратами у випадку, коли він не зможе отримати цей ОІВ;
- в) витрати, які поніс розроблювач ОІВ, рівномірно розподіляються на термін його використання або на термін дії ліцензії на право його використання $t_{вик}$ (звичайно, в рамках морального терміну зносу цієї інновації, тобто якщо термін використання ОІВ $t_{вик}$ не перевищує термін його морального зносу $t_{мор}$, то для розрахунків приймається значення $t_{вик}$. Якщо ж термін використання ОІВ $t_{вик}$ перевищує термін його морального зносу $t_{мор}$, то в цьому випадку для

розрахунків приймається значення $t_{вик}^M = t_{мор}$).

З урахуванням вищевикладених припущень частка Δ_t щорічної різниці між верхньої і нижньою межею цінового інтервалу може бути розрахована по наступній залежності 10.2.8:

$$\Delta_t = \frac{\Delta \Pi_t}{(1+R)^t} - \frac{K_{мз} \sum_{t=1}^{t=T} B_t K_t^{inf} K_t^{np}}{t_{вик}}, \quad (10.2.8)$$

Логіка дослідження дозволяє зробити висновок про те, що ціновий інтервал на ОІВ (рівно як і його щорічна величина) в підсумку буде складатися з двох частин:

частини Δ^{prod} , яку споживач (покупець) зі своїх майбутніх додаткових доходів, зумовлених використанням цієї інновації, готовий заплатити (передати) розроблювачу (продавцю, володарю) ОІВ як додаткову винагороду (прибуток) до витрат розроблювача ОІВ, які він поніс в процесі інноваційної діяльності;

частини $\Delta^{спож}$, яку споживач (покупець) реально отримає при використанні ОІВ.

При вірному розрахунку значень Δ^{prod} і $\Delta^{спож}$ завжди дотримується рівність:

- для загального цінового інтервалу формула 10.2.9:

$$I_{цин} = \Delta^{prod} + \Delta^{спож}, \quad (10.2.9)$$

- для щорічної різниці в році t формула 10.2.10:

$$\Delta_t = \Delta_t^{prod} + \Delta_t^{спож}, \quad (10.2.10)$$

Для подальших розрахунків є доцільним використовувати не абсолютні значення чистих щорічних прибутків, які отримають споживач і розроблювач ОІВ, що входять в залежність 2.10, а їх відносні величини (формула 10.2.11):

$$\alpha_t^{prod} = \frac{\Delta_t^{prod}}{I_{цин}}; \beta_t^{спож} = \frac{\Delta_t^{спож}}{I_{цин}}. \quad (10.2.11)$$

При цьому також повинна дотримуватися наступна рівність 10.2.12:

$$\alpha_t^{prod} + \beta_t^{спож} = 1. \quad (10.2.12)$$

Виходячи з залежності 10.2.11 та практики укладання угод на продаж (передачу, трансфер) об'єктів інтелектуальної власності, можна стверджувати, що частина щорічної різниці між верхньої і нижньою межею цінового інтервалу Δ_t^{prod} , яку споживач (покупець) готовий заплатити (передати) розроблювачу (продавцю, володарю) ОІВ в сукупності з недоотриманим прибутком не повинні перевищувати ту частину щорічного цінового інтервалу, яка залишається для споживача ОІВ. Такий підхід пояснюється економічною доцільністю здійснення інноваційної угоди з точки зору її майбутнього споживача. Економіко-математична формалізація цієї посилки може бути представлена наступною залежністю 10.2.13:

$$\alpha_t^{prod} \Delta_t + \frac{\alpha_t^{prod} \Delta_t}{(1+R)^t} = \Delta_t - \alpha_t^{prod} \Delta_t, \quad (10.2.13)$$

Зробимо в залежності 10.2.13 нескладні математичні перетворення і отримаємо наступне 10.2.14:

$$\alpha_t^{prod} = \frac{(1 + R)^t}{[2(1 + R)^t + 1]}, \quad (10.2.14)$$

Отримане значення коефіцієнта α_t^{prod} , має важливе значення при формуванні рівня фактичної ціни $U_{нт}^{факт}$ на об'єкти інтелектуальної власності. Економіко-математична модель визначення $U_{нт}^{факт}$ з урахуванням залежностей 10.2.1, 10.2.2 та 10.2.14 має наступний вигляд 10.2.15:

$$U_{ОІВ}^{факт} = \left\{ [1 - (t_0 / t_{нов})] \sum_{t=1}^{t=T} B_t K_t^{інф} (1 + \alpha_t / 100)^t \right\} + \left\{ \sum_{t=1}^{t=T} (1 + R)^t / [2(1 + R)^t + 1] \right\} \cdot x \cdot \left\{ \frac{\Delta \Pi_t}{(1 + R)^t} \cdot \left[1 - (t_0 / t_{нов}) \right] \sum_{t=1}^{t=T} B_t K_t^{інф} (1 + \alpha_t / 100)^t \right\} / T, \quad (10.2.15)$$

Економічна оцінка моделі 10.2.15 дозволяє зробити висновок про те, що в ній взаємопов'язано елементи як витратного, так і дохідного підходів до оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності, що дозволяє цій моделі надійно адаптуватися до можливих змін в економічному середовищі.

Проведемо більш детальний аналіз моделі 10.2.15 з точки зору як продавця (розроблювача) ОІВ, так і з точки зору покупця (споживача) цієї інновації.

Перша складова моделі 10.2.15 $\left\{ [1 - (t_0 / t_{нов})] \sum_{t=1}^{t=T} B_t K_t^{інф} (1 + \alpha_t / 100)^t \right\}$

представляє собою ціну розроблювача (продавця, власника) ОІВ, тобто підсумкове значення всіх витрат, які він зробив в процесі створення ОІВ.

Множник $(1 + \alpha_t / 100)^t$ дозволяє врахувати упущений дохід розроблювача ОІВ в альтернативний безризиковий проект. В якості такого проекту в нашому дослідженні прийнято розміщення грошових коштів на банківському депозиті під процент α_t . В останні роки уряд України постійно приймає надзвичайні заходи по стабілізації економіки. Не зважаючи на це, більшість макроекономічних показників розвитку економіки все ж таки змінюються. Не вільний від цих змін і такий стабільний інструмент банківської сфери, як банківський процент. Модель 10.2.15 враховує ці процеси за допомогою значення α_t . Коефіцієнт $K_t^{інф}$ забезпечує приведення розміру різночасових витрат до періоду, на який проводиться оцінка ОІВ шляхом врахування інфляційних процесів в економіці. Враховуючи той факт, що ОІВ, який досліджується, може з часом морально застаріти. Для усунення дії фактору морального зносу в модель 10.2.15 введено коефіцієнт $[1 - (t_0 / t_{нов})]$. В якості цього коефіцієнта можна використовувати і інші відношення, які враховують моральний знос ОІВ, який досліджується. Наприклад, цю ж функцію, на думку Журіна, може виконати і відношення зменшення обсягу продаж в зв'язку з тим, що появились альтернативні ОІВ, до частки ринку, якою володіє споживач інтелектуальної інновації [8]: *Друга складова* моделі 10.2.15

$$\left\{ \sum_{t=1}^{t=T} (1 + R)^t / [2(1 + R)^t + 1] \right\} \cdot x \cdot \left\{ \frac{\Delta \Pi_t}{(1 + R)^t} \cdot \right.$$

$$\left[1 - \left(\frac{t_0}{t_{нов}} \right) \right] \sum_{t=1}^{t=T} B_t K_t^{инф} (1 + \frac{\alpha_t}{100})^t \Big/ T \}$$
 представляє собою частину різниці між розміром прибутку, який планує отримати потенційний споживач (покупець) ОІВ і витратами розроблювача ОІВ. Величина прибутку, який планує отримати потенційний споживач (покупець) ОІВ $\frac{\Delta \Pi_t}{(1+R)^t}$, в певній мірі представляє собою ціну споживача і розраховується на основі дохідного методу, виходячи з посилки, що дохід, який буде отримано в майбутньому ціниться в меншій мірі, чим дохід, який отримана на поточний момент. В якості ставки дисконтування в моделі 10.2.15 використовується банківський процент на поточний момент (момент економічної оцінки ОІВ).

Розрахунок додаткового прибутку споживача ОІВ можна розрахувати різними способами.

По перше, використання ОІВ дозволить споживачу збільшити його валову виручку без зміни собівартості продукції, яку виробляє споживач. Такий варіант в практиці використання ОІВ досить часто має місце. Тому як метод визначення розміру додаткового прибутку можна розглядати зміну валового доходу.

По друге, також досить часто зустрічаються варіанти впровадження ОІВ, коли змінюється як валовий дохід, так і собівартість продукції, що випускається з використанням ОІВ. В певній мірі такий варіант для вітчизняної економіки більш характерний в зв'язку з широко розповсюдженими схемами приховання додаткового прибутку від податкового навантаження. Виходячи з цього, прибуток, який відображується в бухгалтерських документах, може сильно відрізнятися від реального прибутку [8]. Така ситуація характерна і для української економіки. Такий варіант розрахунку додаткового прибутку є більш складним в порівнянні з першим. В якості критерію визначення додаткового прибутку споживача ОІВ пропонується сумісний розрахунок зміни кінцевої ціни і собівартості продукції, що випускається з використанням ОІВ, а також план обсягів її збуту. В цьому випадку додатковий прибуток споживача ОІВ $\Delta \Pi_t$ в t -му році можна визначити з використанням наступного рівняння 10.2.16:

$$\Delta \Pi_t = [(C_n - C_0) + (C_n - C_0)] N_{np}^t, \quad (10.2.16)$$

де C_n , C_0 - ціна одиниці продукції в t -му році, яка виготовлена відповідно з використанням і без використання ОІВ;

C_n , C_0 - собівартість одиниці продукції в t -му році, яка виготовлена відповідно з використанням і без використання ОІВ;

N_{np}^t - плановий обсяг продаж продукції в t -му році (рівень ринкового попиту на продукцію).

Загальний додатковий прибуток, що планується від використання ОІВ може бути знайдено як суму щорічних додаткових прибутків за весь термін використання ОІВ (формула 10.2.17):

$$\Delta \Pi_{заг} = \sum_{t=1}^{T_{max}} [(C_n - C_0) - (C_n - C_0)] N_{np}^t, \quad (10.2.17)$$

де $T_{\text{спож}}$ - термін споживання ОІВ після її покупки в рамках його морального зносу.

Множник $\frac{(1+R)^t}{[2(1+R)^t+1]}$ визначає, яку частину щорічної різниці між додатковим прибутком і витратами на створення ОІВ готовий запропонувати продавцю покупець ОІВ при умові, якщо і той і інший бажає від цієї угоди отримати максимальний прибуток. В цих розрахунках приймає участь коефіцієнт дисконтування різночасових витрат R , в якості якого в цих розрахунках ми рекомендуємо приймати розмір банківської процентної ставки по депозитам, яка існує на момент проведення економічної оцінки ОІВ. В деяких випадках значення $R = \alpha_t$, але в загальному випадку це різні поняття. Вкладення грошових коштів в банк на депозит під процент α_t може мати досить широкі межі цього коефіцієнту. Все залежить від вкладеної суми, від терміну депозиту, від конкретного банку і т.п. Значення R - це більш стабільний, узагальнюючий показник, який відтворює практично сьогоднішній день і банківську сферу конкретної країни, і стан розвитку її економіки, і стан динаміки її макроекономічних показників і стан інших не менш важливих факторів.

В довгостроковому періоді підвищення ставки банківського проценту R визве зменшення бажання споживача (покупця) ОІВ віддавати певну частину своїх додаткових прибутків з розроблювачем (продавцем) ОІВ. Результатом цього процесу буде зменшення ціни ОІВ, який оцінюються. Слід зазначити, що такий стан справ відтворює і загальноекономічні тенденції в країні.

Дійсно, збільшення величини банківського процента R веде до зменшення обсягу інвестицій і, відповідно, до зменшення витрат на капітальне переозброєння, що в свою чергу веде до зменшення попиту на інтелектуальні продукти і, як підсумок цього ланцюгу, веде до зменшення ціни на ОІВ. Якщо ж розмір банківської ставки R зменшиться, то це призведе до збільшення ціни ОІВ, яка досліджується, що знову ж відтворює загальноекономічні тенденції. Зменшення розміру банківської ставки R визве збільшення потоку інвестиційних ресурсів, що в свою чергу збільшить попит на ринку інновацій (в тому числі і ОІВ) і, відповідно, до збільшення цін на них.

Вищевикладені результати економічної оцінки об'єктів інтелектуальної власності з деякими уточненнями можна використовувати і для розрахунку витрат на ще не створенні ОІВ B_{OIB}^{cme} . В цьому випадку коефіцієнт $K_t^{in\phi}$, який враховує рівень інфляційних очікувань, береться на рівні прогнозу Кабінету Міністрів України. В якості банківського проценту α_t можна розглядати поточну процентну ставку R_t , а рівень морального зносу на стадії створення ОІВ пропонується ще не враховувати, тобто $[1 - (t_0 / t_{\text{нов}})] = 1$. Математична модель, яка враховує викладені вище зміни в розрахунку повних витрат на створення ОІВ, буде мати наступний вигляд 10.2.18:

$$B_{OIB}^{cme} = \sum_{t=1}^{t=T} B_t K_t^{in\phi} (1 + \frac{R_t}{100})^t, \quad (10.2.18)$$

Економіко-математичні моделі визначення цін на ОІВ 10.2.15 та 10.2.18

рекомендується використовувати при передачі споживачеві ОІВ всіх прав, які з ним пов'язані. Далеко не у всіх випадках продажу (передачі, трансферу) об'єктів інтелектуальної власності разом з ОІВ споживачеві передаються і все права на нього. На практиці навіть частіше, чим вищерозглянуті випадки, зустрічаються варіанти оцінки окремих складових майнових прав, наприклад, на використання або на розпорядження ОІВ. Розглянемо використання моделі 10.2.15 стосовно поставленої вище задачі.

Введемо припущення про те, що розроблювач ОІВ при передачі не всіх прав на нього переносить і в її ціну лише частину своїх витрат на створення цього ОІВ, диференціюючи їх повну суму на всіх реальних і потенційних споживачів ОІВ. В цьому випадку в першу складову моделі 10.2.18 є необхідність введення додаткового коефіцієнта повноти прав K_{nn}^1 , який відтворює ступінь повноти ліцензійної угоди, пов'язаної з ОІВ, економічна оцінка якого проводиться. Значення коефіцієнта K_{nn}^1 не може перевищувати одиницю. Чим менше прав передається споживачеві ОІВ, тим менше значення K_{nn}^1 . І тільки при повній ліцензійній угоді, пов'язаній з даним ОІВ, значення $K_{nn}^1 = 1$.

Частина витрат розроблювача ОІВ B_{OIB}^{nn} , яку пропонується включити в ціну ОІВ, буде визначатися наступною залежністю 10.2.19:

$$B_{OIB}^{nn} = K_{nn}^1 [1 - (t_d / t_{nov})] \sum_{t=1}^{t=T} B_t K_t^{in\phi} (1 + \alpha_t / 100)^t, \quad (10.2.19)$$

Найбільш слабким місцем в залежності 10.2.19 є значення K_{nn}^1 . Як варіант визначення значення K_{nn}^1 можна використовувати обернену залежність рівня цього коефіцієнта від кількості укладених або передбачених до укладання ліцензійних угод L_y на ОІВ, що розглядається. Дійсно, чим більше є варіантів продажу конкретного ОІВ, тим меншими повинні бути матеріальні амбіції її розроблювача при додаткових продажах. Вірними є і зворотні твердження. Чим менше є варіантів продажу ОІВ, тим більші запити його розроблювача до окремих наявних угод. З урахуванням цих пропозицій значення K_{nn}^1 можна знайти наступним чином (формула 10.2.20):

$$K_{nn}^1 = \frac{1}{L_y}, \quad (10.2.20)$$

Використання такої оцінки значення коефіцієнту повноти ліцензійної угоди K_{nn}^1 забезпечує більш-менш рівномірний розподіл ОІВ, що оцінюється, між всіма контрагентами розроблювача (продавця, володаря), що разом з тим не порушує і його прагнення до максимального прибутку, і введеного нами вище припущення.

Зменшення розміру витрат розроблювача ОІВ Δ^{prod} , які будуть віднесені на його ціну, призведе до підвищення розміру другої складової $\Delta^{спож}$ (якщо передбачати, що і в цьому випадку інтервал цін I_{uin} буде формуватися на тих же принципах). При розрахунку другої складової ціни, на наш погляд, треба врахувати два наступні фактори. Перший пов'язаний з часткою різниці між додатковим прибутком споживача від використання ОІВ і витратами на його створення I_{uin} , на що ми звертали вже увагу вище. Інший фактор пов'язаний з

укладенням угоди невиключної ліцензії і, відповідно, появою на ринку продукції, що випускається з використанням цього ОІВ, конкурентів, які вже виробляють або збираються виробляти цю ж продукцію. Виходячи з цього, потенційний споживач ОІВ не зможе вже продати такий обсяг продукції, який було заплановано і це призведе до зменшення його валового доходу, пов'язаного з використанням ОІВ. В результаті друга складова моделі 10.2.15 збільшиться в меншій мірі, в порівнянні з варіантом використання повних прав (виключної ліцензії) на ОІВ, тобто відносно зменшиться.

Аналізуючи другу складову моделі 10.2.15, можна прийти до аналогічного висновку: при неповній передачі прав на ОІВ ця частина моделі 10.2.15 також може певним чином змінюватися. Пропонується розмір цих змін враховувати коефіцієнтом повноти прав, суть якого аналогічна коефіцієнту K_{nn}^1 , але його економічний зміст вже буде мати принципово інший характер. Якщо коефіцієнт повноти прав для другої складової моделі 10.2.15 позначити як K_{nn}^2 , то підсумкова економіко-математична модель формування ціни на ОІВ, що досліджується, при неповному використанні споживачем прав на неї буде мати наступний вигляд 10.2.21:

$$U_{OIB}^{факт} = [1 - (t_d / t_{nos})] (K_{nn}^1) \sum_{t=1}^{t=T} B_t K_t^{inf} (1 + \alpha_t / 100)^t + \left\{ \sum_{t=1}^{t=T} (1 + R)^t / [2(1 + R)^t + 1] \right\} \times \\ \times \left\{ (\Delta P_t / (1 + R)^t) - (K_{nn}^2) \left[1 - (t_d / t_{nos}) \right] \frac{\sum_{t=1}^{t=T} B_t K_t^{inf} (1 + \alpha_t / 100)^t}{T} \right\}, \quad (10.2.21)$$

Як це витікає з моделі 10.2.21 рівень ціни на ОІВ при частковій передачі прав на неї потенційному споживачеві буде значно менший. Вона буде зменшуватися пропорційно кількості укладених угод, що має своє логічне обґрунтування. Дійсно, часткове використання ОІВ може призвести до значного зменшення рівня додаткового прибутку від продажу продукції, виготовленої з використанням цього ОІВ та, відповідно, до менших інвестиційних побажань та можливостей потенційного споживача ОІВ.

Якщо зробити припущення про те, що $K_{nn}^1 = K_{nn}^2$, то в цьому випадку модель 10.2.21 в представленому вигляді буде передбачати певну рівнозначність укладених ліцензійних угод і їх рівність з комерційної точки зору, що далеко не завжди має місце на практиці. Окрім того, модель 10.2.21 буде прийнятною для практичного використання тільки в тому випадку, якщо ринок продукції, що випускається з використанням ОІВ, повністю насичений і вільного попиту немає, що також не завжди відповідає дійсності. Перше зауваження, яке стосується методики визначення коефіцієнту K_{nn}^1 , в певній мірі може бути проігнороване, так як не призводить до суттєвих похибок при розрахунках. Дійсно, розроблювач ОІВ не буде звертати велику увагу на деталі угоди, яка укладається з наступним клієнтом (термін і обсяги використання цього ОІВ, поточні і перспективні плани споживача відносно нього і т.п.). Розроблювачу є важливим з кожної угоди отримати певну частку для покриття своїх інвестиційних витрат в минулому з метою їх повернення. В цьому зв'язку модель визначення коефіцієнта K_{nn}^1 10.2.20 для практичних розрахунків є в

певній мірі коректною. Зовсім інша справа з другим зауваженням стосовно коректності використання коефіцієнту повноти витрат для другої складової моделі 10.2.21 в такому ж розмірі, як і для першої складової. Ця ситуація більш складна і потребує додаткового дослідження і уточнення.

Для уточнення моделі 10.2.21 з урахуванням вищевикладених посилок ми пропонуємо значення коефіцієнту повноти прав на ОІВ K_{nn}^2 , що пропонується до продажу, розраховувати не на базі залежності 10.2.20, а з урахуванням вагових показників кожної з укладених або передбачених до укладення ліцензійних угод. В цьому випадку значення K_{nn}^2 буде розраховано наступним чином 10.2.22:

$$K_{nn}^2 = \frac{1}{\sum_{i=1}^L \frac{N_i}{N_{\text{вільн}}}}, \quad (10.2.22)$$

де N_i – частка ринку, яку вже займає або передбачає зайняти i -й споживач ОІВ, що розглядається, з яким вже укладена або передбачається до укладання ліцензійна угода на використання цього ОІВ;

$N_{\text{вільн}}$ – місткість сегменту ринку, яку може зайняти продукція, яка виробляється з використанням ОІВ, економічна оцінка якого проводиться;

L – кількість укладених або передбачених до укладення ліцензійних угод на використання ОІВ.

Методика практичного використання коефіцієнта K_{nn}^2 має певну особливість, для пояснення якої звернемося до наступної залежності 10.2.23:

$$\Delta N = N_{\text{вільн}} - \sum_{i=1}^L N_i, \quad (10.2.23)$$

де ΔN – частка $N_{\text{вільн}}$, ще яка залишається вільною на ринку продукції, яка виробляється з використанням ОІВ, що розглядається (в цьому випадку значення ΔN в формулі 10.2.23 буде отримано зі знаком «+») або частка ринку, на яку перевищує можлива товарна пропозиція всіх реальних і потенційних споживачів ОІВ значення $N_{\text{вільн}}$ (в цьому випадку значення ΔN в формулі 10.2.23 буде отримано зі знаком «-»).

Економічна сутність введенного нами поняття ΔN в тому, що його позитивне значення (+ ΔN) нічого не змінює в другій складовій залежності 10.2.15, так як навіть при наявності часткових прав на ОІВ його споживач зможе задовольнити повністю свої комерційні амбіції (вся продукція, яка буде ним вироблена з використанням ОІВ без проблем буде прийнята на рику). В цьому випадку значення коефіцієнта $K_{nn}^2 = 1$. Зовсім інша ситуація виникає при від'ємному значенні ΔN (- ΔN). В цьому випадку при наявності часткових прав на ОІВ потенційний споживач не зможе задовольнити повністю свої комерційні амбіції (тільки частина продукції, яка буде ним вироблена з використанням ОІВ без проблем буде прийнята на рику). Тобто треба вводити корегування потенційного додаткового прибутку споживача (друга складова моделі 10.2.15 з допомогою коефіцієнта K_{nn}^2 і залежності 10.2.21).

Запропонована нами економіко-математична модель визначення вартості інноваційних технологій пройшла апробацію на ВАТ «Укрелектромаш» при

оцінці вартості контракту на розробку технології виготовлення статорної обмотки асинхронних електродвигунів підвищеної надійності. Умови контракту передбачали передачу фірмі ВАТ «Укрелектромаш» повних прав на розроблену технологію. Термін дії ліцензії на використання інноваційної технології – 5 років.

Оцінка вище приведеної технологічної інновації було проведена в три етапи. На першому етапі був проведений розрахунок вартості створення технологічної інновації.

При цьому були використані наступні вихідні дані:

- термін створення технологічної інновації (включає в себе час на розробку технології, її апробацію – тобто створення з її використанням дослідного виробу, підготовку документації та інше - 2 роки;
- K_t^{inf} - рівень інфляційних очікувань - 9,6 %;
- α_t - ставка банківського проценту - 12,5 %;
- $t_{нов}$ - розрахунковий повний термін служби нової технології до її повного морального зносу (термін морального зносу) - 6 років (в даному випадку він перевищує повний термін дії охоронного документу на технологічну інновацію, що є позитивним моментом);
- калькуляція витрат приведена в таблиці 10.2.1.

Вартість передбачених розробником технологічної інновації витрат визначаємо з допомогою залежності 10.2.1. Ця вартість після першого етапу розрахунків визначатиме найменшу з можливих цін на технологічну інновацію, що досліджується:

$$C_{нт}^{min} = K_{мз} \sum_{t=1}^{t=T} B_t K_t^{inf} K_t^{np} = 170,808 \times 1,096 \times (1 + 12,5/100) + 184,08 \times 1,0 \times (1 + 12,5/100)^2 = 210,606 + 207,09 = 439,974 \text{ тис. грн.}$$

При розрахунках значення коефіцієнту морального зносу технологічної інновації нами прийняте рівним одиниці, так як використання нової технології на ВАТ «Укрелектромаш» розпочинається зразу після її розробки, а термін її морального зносу перевищує повний термін дії ліцензії.

На другому етапі проводився розрахунок додаткового прибутку ОАО «Укрелектромаш», який передбачалося отримати за рахунок використання технологічної інновації по удосконаленню процесу виготовлення статорної обмотки асинхронних електродвигунів підвищеної надійності. Вихідними даними для розрахунку були наступні техніко-економічні показники роботи підприємства:

- $C_б$ - поточна ціна асинхронного електродвигуна, який передбачається виготовляти з статорною обмоткою підвищеної надійності - 589,25 грн.
- C_n - ціна асинхронного електродвигуна з статорною обмоткою підвищеної надійності - 762,75 грн.
- $C_б$ - поточна собівартість асинхронного електродвигуна – 524,25 грн.
- C_n - собівартість асинхронного електродвигуна, який передбачається виготовляти з статорною обмоткою підвищеної надійності (без врахування витрат на використання технологічної інновації) - 524,25 грн.

- R_t - поточна банківська депозитна ставка - 12,5 %;
- план продаж асинхронного електродвигуна з статорною обмоткою підвищеної надійності на найближчі 5 років:
1-й рік - 620 шт.; 2-й рік - 940 штук; 3-й рік - 1290 штук; 4-й рік - 1620 штук;
5-й рік - 1980 штук.

Таблиця 10.2.1

Калькуляція витрат на розробку технології виготовлення статорної обмотки асинхронних електродвигунів підвищеної надійності

Статті витрат	Вартість, тис.грн.	
	1-й рік	2-й рік
Заробітна плата (з нарахуваннями)		
Місячний фонд	5,72	6,35
Річний фонд	68,64	76,20
Всього:	144,84	
Оренда приміщень		
Площа необхідних приміщень, м	80	80
Місячна ставка орендної платні, грн./м ²	20	20
Річні витрати	19,20	19,20
Всього:	38,40	
Вартість матеріалів		
Основні матеріали	19,0	24,0
Допоміжні матеріали	7,5	9,5
Всього на рік	26,5	33,5
Всього:	60,00	
Витрати на відрядження		
Місцеві відрядження	4,0	6,0
Закордонні відрядження	12,0	4,0
Всього на рік	16,0	10,0
Всього:	26,0	
Амортизація обладнання		
Вартість обладнання	120,0	145,0
Термін ефективного використання, років	10,0	10,0
Річна амортизація	12,0	14,5
Всього:	26,5	
Разом по всіх статтях за рік	142,34	153,4
Разом по всіх статтях	295,74	
Накладні витрати (20% від загальних витрат)	28,468	30,68
Повна річна собівартість	170,808	184,08
Повна собівартість розробки	354,888	

При продажу одиниці цього виробу ми маємо збільшення доходу ΔD на наступну величину: $\Delta D = C_n - C_o = 762,75 - 589,25 = 173,5$ грн. Щорічний приведений додатковий прибуток, який передбачається отримати від

використання технологічної інновації, що оцінюються, розраховується по обґрунтованій вище залежності 2.21:

$$\Delta\Pi_{np}^t = \frac{\Delta\Pi_t}{(1+R)^t} \cdot$$

$$1\text{-й рік: } \Delta\Pi_{np}^1 = \frac{\Delta\Pi_1}{(1+R)^1} = (173,5 \times 620) / (1 + 0,125)^1 = 95617,778 \text{ грн.}$$

$$2\text{-й рік: } \Delta\Pi_{np}^2 = \frac{\Delta\Pi_2}{(1+R)^2} = (173,5 \times 940) / (1 + 0,125)^2 = 128861,235 \text{ грн.}$$

$$3\text{-й рік: } \Delta\Pi_{np}^3 = \frac{\Delta\Pi_3}{(1+R)^3} = (173,5 \times 1290) / (1 + 0,125)^3 = 157192,428 \text{ грн.}$$

$$4\text{-й рік: } \Delta\Pi_{np}^4 = \frac{\Delta\Pi_4}{(1+R)^4} = (173,5 \times 1620) / (1 + 0,125)^4 = 175470,617 \text{ грн.}$$

$$5\text{-й рік: } \Delta\Pi_{np}^5 = \frac{\Delta\Pi_5}{(1+R)^5} = (173,5 \times 1980) / (1 + 0,125)^5 = 190634,745 \text{ грн.}$$

Підсумкове значення збільшення доходу ОАО «Укрелектромаш» від продаж асинхронного електродвигуна, який передбачається виготовляти з статорною обмоткою підвищеної надійності за п'ять років його випуску:

$$\Delta\Pi_{np}^{\Sigma} = 95617,778 + 128861,235 + 157192,428 + 175470,617 + 190634,745 = 747776,803 \text{ грн.}$$

Виходячи з даних, які отримані нами на першому та другому етапах розрахунку, ми можемо зробити перший загальний висновок про те, що кінцева ціна технологічної інновації (нової технології) повинна бути не менше 439,974 тис. грн. і не більше 747,777 тис. грн. Отриманий висновок вже сам по собі є в достатній мірі дуже важливим, так як об'єктивно визначає межі маркетингового поля цінової політики як розроблювача нової технології, так і її споживача.

На третьому етапі розрахунків треба визначити кінцеву ціну нової технології виготовлення асинхронного електродвигуна з статорною обмоткою підвищеної надійності. Для досягнення цієї мети використаємо залежність 10.2.21:

$$\begin{aligned} C_{\text{нм}}^{\text{факт}} &= [1 - (t_0 / t_{\text{нов}})] \sum_{t=1}^{t=T} B_t \cdot K_t^{\text{інф}} (1 + \alpha_t / 100)^t + \sum_{t=1}^{t=T} \left[\frac{(1+R)^t}{2(1+R)^t + 1} \right] \times \\ &\times \left(\frac{\Delta\Pi_t}{(1+R)^t} \right) - \left[1 - \left(\frac{t_0}{t_{\text{нов}}} \right) \right] \sum_{t=1}^{t=T} B_t \cdot K_t^{\text{інф}} (1 + \alpha_t / 100)^t \Bigg|_T = 439,974 + \\ &+ \sum_{t=1}^{t=5} \left[\frac{(1+0,125)^t}{2(1+0,125)^t + 1} \right] \left(\frac{\Delta\Pi_t}{(1+R)^t} - 439,974 / 5 \right) = 439,974 + [(1,125 / \\ &3,250) \times (95,618 - 87,995) + (1,266 / 3,532) \times (128,861 - 87,955) + (1,424 / 3,848) \times \\ &(157,192 - 87,995) + (1,602 / 4,204) \times (175,471 - 87,995) + (1,842 / 4,684) \times \\ &(190,635 - 87,995)] = 439,974 + (2,638 + 14,181 + 25,603 + 33,328 + 40,338) = \\ &= 439,974 + 116,088 = 556,062 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Таким чином, економічна оцінка технологічної інновації в вигляді нової технології виготовлення асинхронного електродвигуна, яка передбачає виготовляти його з статорною обмоткою підвищеної надійності на 116,088 тис. грн. більше витрат, які передбачаються на її розробку. Це збільшення визвано

врахуванням вигід споживача технологічної інновації від її використання на протязі 5 років.

Проведемо економічну оцінку цієї ж технологічної інновації широко розповсюдженим на практиці дохідним методом, приймаючи в якості ставки роялті «правило 25 відсотків», тобто споживач передає розроблювачу нової технології 25 відсотків щорічного приведенного додаткового прибутку, який передбачається отримати від використання технологічної інновації, що оцінюються:

$$\text{1-й рік: } \Delta\Pi_{25}^1 = 95617,778 \times 0,25 = 23,905 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{2-й рік: } \Delta\Pi_{25}^2 = 128861,235 \times 0,25 = 32,215 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{3-й рік: } \Delta\Pi_{25}^3 = 157192,428 \times 0,25 = 39,298 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{4-й рік: } \Delta\Pi_{25}^4 = 175470,617 \times 0,25 = 43,868 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{5-й рік: } \Delta\Pi_{25}^5 = 190634,745 \times 0,25 = 47,659 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Всього за 5 років: } 186,945 \text{ тис. грн.}$$

Отримана ціна нової технології за допомогою методу «25 відсотків» - 186,945 тис. грн. - знаходиться далеко за межами цінового інтервалу. В цьому зв'язку не може бути прийнята для розглядання. Цей приклад наглядно підтверджує той факт, що визначення ціни технологічної інновації за допомогою методичних рекомендацій, що запропоновані, дає більш точний і більш об'єктивний результат, який дозволяє в достатній мірі врахувати як інтереси розроблювача технологічної інновації, так і її споживача. Все це є запорукою виникнення реальних передумов, які дозволяють значно підвищити імовірність укладення угоди на розробку і споживання технологічної інновації.

Вищевикладені розробки дозволяють зробити узагальнюючі висновки про те, що розроблені нами методичні рекомендації по визначенню економічних характеристик ОІВ при повній і неповній передачі прав на них, дозволяють забезпечити оптимальне управління інноваційною діяльністю. Їх використання, по-перше, дозволяє визначити обсяг інвестицій, що передбачається залучити для створення ОІВ; по-друге, порівнюючи рівень інвестиційних витрат і розмір майбутнього прибутку є можливість визначити економічну ефективність інноваційної діяльності як у розроблювача, так і у споживача об'єктів інтелектуальної власності, а також визначити норму прибутковості конкретного інноваційного проекту; по-третє, запропонована модель визначення ціни ОІВ може також використовуватися для визначення верхньої та нижньої межі діапазону цін на ОІВ; по-четверте, ця розробка дозволяє врахувати всі можливі варіанти, які можуть скластися між розроблювачем (продавцем, володарем) і споживачем (покупцем) ОІВ. Все це дає підстави для загального висновку про те, що вищевикладені авторські пропозиції мають широкі можливості для практичного використання при повному і неповному використанні прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Література: 1 Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности/ А.Н.Козырев. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 289 с. 2 Бутнік-Сіверський О.Б. Економіка інтелектуальної власності/О.Б.Бутнік-Сіверський. – К.: ІВП, 2003. – 296 с. 3 Перерва П.Г. Економіко-

математичне моделювання ринкових характеристик товару / П.Г.Перерва // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу. [Монографія] // За ред. д.е.н. проф. Ілляшенко С.М.- Суми: ВТД «Університетська книга», 2008.- с.342-395. **4** Волинец-Руссет Э. Цена и эффективность закупаемых лицензий/ Э.Волинец-Руссет//Интеллектуальная собственность. – 2005. - №7. – С. 27 – 31. **5** Косенко А.В. Економіко-математична модель визначення ціни об'єктів інтелектуальної власності методом інтервальних значень / А.В. Косенко, І.В. Долина // Економіка розвитку. – Харків: ХНЕУ - 2008.- № 1(45).- С.110-115. **6** Шипова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности/Е.В.Шипова: Учеб.пособие. - Иркутск: Изд-во БГУЭП,2003. - 122с. **7** Грабченко А.И. Основы маркетинга высоких технологий/А.И.Грабченко, П.Г.Перерва, Р.Ф.Смоловик.- Х.: ХГПУ, 1999.- 242с. **8** Журин К.В. Оценка объектов интеллектуальной собственности в управлении инновационной деятельностью : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Саратов, 2003.- 183 с. **9** Косенко А.В. Обґрунтування методичних підходів до визначення ціни ліцензії/А.В. Косенко//Управління розвитком. – Харків: ХНЕУ – 2006.- №7.- С.39-42. **10** Ильяшенко С.Н. Инновационное развитие рыночных возможностей: проблемы управления/С.Н.Ильяшенко.- Сумы : ВВП «Мрия-1» ЛТД, 1999.- 226с. **11** Косенко А.П. Экономическая оценка инновационного потенциала [Текст] / П.Г. Перерва, А.П. Косенко, Д. Коциски, Д. Сакай, О.И.Маслак.- Мишкольц-Харьков : Мишк. техн.ун-т, 2009.- 166с. **12** Перерва П.Г. Маркетинг инновационного процесса /П.Г.Перерва, Н.П.Гончарова, А.И.Яковлев//Учебное пособие.- К.: Вира-М, 1998.- 267 с. **13** Перерва П.Г., Жегус О.В. Формування маркетингово-орієнтованої цінової політики на підприємствах роздрібної торгівлі / П.Г.Перерва, О.В. Жегус [Монографія].- Харків: Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2008.- 211 с. **14** Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств: маркетингове та логістичне забезпечення/Н.І.Чухрай.- Львів: Націон.ун-т «Львівська політехніка», 2002.- 315с. **15** Шингур М.В. Організаційно-економічний механізм комерціалізації науково-технічних розробок Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.02.02 .- К.: Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2003. — 21 с.

Розділ 10.3 Адаптивне моделювання бізнес-процесів та конкурентних переваг промислового підприємства на засадах бенчмаркінгу

В умовах наявності конкуренції на ринках машинобудівної продукції проблема моделювання бізнес-процесів та використання конкурентних переваг є однією з найбільш актуальних. Проблема формування та об'єктивної оцінки бізнес-процесів виробництва та створення конкурентних переваг продукції машинобудівних підприємств є ключовою у ряді основних напрямків посилення економічної безпеки держави. За цих умов управління конкурентоспроможністю є першочерговим завданням для вітчизняних машинобудівних підприємств. Нині зайняти достойне місце у світовому економічному просторі можуть лише ті з них, які здатні ефективно використовувати свої ресурсні можливості для формування конкурентних переваг і реалізації конкурентних стратегій.

Теорія і практика менеджменту пропонує широкий інструментарій адаптивного моделювання бізнес-процесів та підвищення рівня конкурентоспроможності, у складі якого варто відзначити стратегічне планування, систему збалансованих показників, загальне управління якістю, реінжиніринг бізнес-процесів, формування місії, аутсорсинг, сегментацію споживчого ринку, злиття і поглинання, управління взаємодією з клієнтами, сценарне планування, ключові компетенції, 6-сігм, управління споживчими перевагами. Проте лише невелика частина з них може забезпечити необхідний ефект і задовольнити очікування керівників підприємств.

В той же час зарубіжна практика свідчить про наявність в числі сучасних методів адаптивного моделювання бізнес-процесів та підвищення конкурентоспроможності досить ефективного інструменту менеджменту під назвою *бенчмаркінг*.

В Україні цей інструмент економічного аналізу поки ще не набув широкого поширення. Основними причинами цього є недостатнє теоретичне освоєння методу, відсутність розробленого методичного інструментарію і механізму його адаптації до українських умов. В нашій країні до цього поняття відносяться поки ще насторожено, побоюючись, що поняттям бенчмаркінга прикривається промислова розвідка. Однак, бенчмаркінг не був винайдений вчора чи сьогодні. Бенчмаркінг у тім виді, яким він відомий нам сьогодні, був розроблений у США в сімдесятих роках, але його основні концепції були відомі значно раніш. Дослідження наукових методів організації праці проводив ще Фредерік Тейлор наприкінці дев'ятнадцятого століття.

Як економічний термін «бенчмаркінг» (від англ. «benchmark» - початок

відліку) з'явився в 1972 р. в Інституті стратегічного планування Кембриджу (США). Сьогодні існують різні визначення поняття «бенчмаркінг». Керівник Глобальної мережі бенчмаркінгу (Global Benchmarking Network) Роберт К. Кемп (Camp Robert C.), загальновизнаний засновник даної концепції, трактує бенчмаркінг як постійний процес вивчення і оцінки товарів, послуг, досвіду виробництва найсерйозніших конкурентів або тих компаній, які є визнаними лідерами в своїх областях.

Ключовою особливістю бенчмаркінгу є його творчий характер, орієнтація на кращі існуючі практики з подальшим синергуванням результатів, що дозволяє не лише досягати рівня конкурентів, але і перевершити його. Ця якість даного інструменту менеджменту стає особливо актуальною в тих випадках, коли економічна ситуація розвивається динамічно, і зберегти, а тим більше збільшити частку ринку при жорсткій конкуренції стає вкрай важко. Набути безперечні конкурентні переваги і випередити на крок конкурентів – ця задача повинна стати першочерговою для вітчизняних підприємств і у тому числі підприємств машинобудівної промисловості. На нашу думку, рішення даної задачі може сприяти використання досить нового у вітчизняній практиці методу – бенчмаркінгу. При цьому актуальним є розвиток теоретичної бази бенчмаркінгу, його адаптація до української специфіки, розробка рекомендацій для використання даного інструменту в практиці вітчизняних підприємств. Основними його перевагами перед іншими інструментами є творчий характер, використання досягнень як конкурентів, так і компаній з неконкурентного середовища; основою для аналізу при цьому служать не лише показники, але і функції, процеси, стратегії.

Причини, які гальмують більш широке розповсюдження та використання бенчмаркінгу, є і в розвинутих країнах (рисунок 10.3.1), і в країнах пострадянського простору (рисунок 10.3.2).

Дослідники з британського університету Open University Business School провели аналіз використання бенчмаркінгу на підприємства Європейського союзу і прийшли до висновку, що неналежне розповсюдження теорії і практики бенчмаркінгу на теренах Європейського співтовариства в основному залежить від теоретико-методичних положень цього інструменту економічного аналізу. Як слідує з рисунку 10.3.1, що більше третини підприємств, де ця технологія не прийнята, не використовують бенчмаркінг в зв'язку з складністю знайти дані для порівняння, складністю підбору фірми-аналогу, не зрозумілими теоретичними положеннями бенчмаркінгу, а це в свою чергу призводить до того що ще більше четверті всіх підприємств-ретроградів апріорі відмовляються від технологій бенчмаркінгу.

Деякі інші причини неналежного використання бенчмаркінгу в промисловому просторі країн СНД, в тому числі і на Україні. Як бачимо на рисунку 10.3.2, причини тут вже накладаються одна на одну (сума відсотків по всіх підприємствах перевищує 100%).

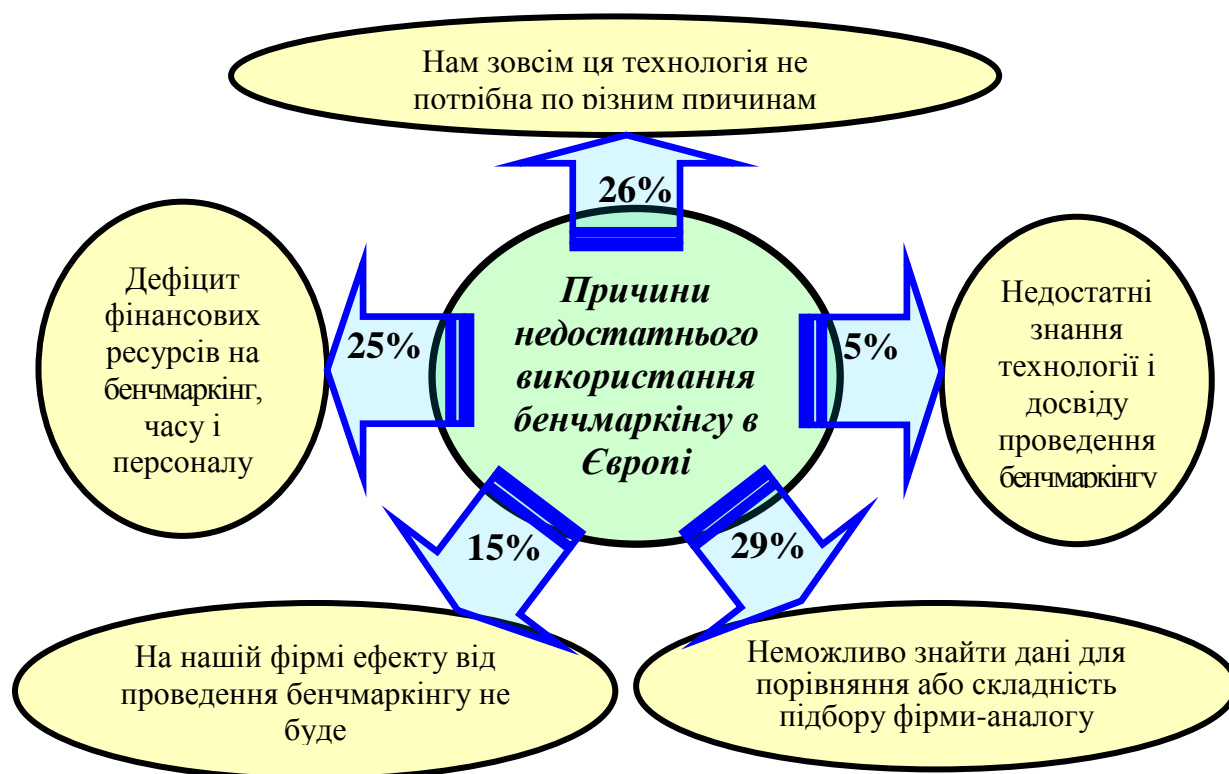


Рисунок 10.3.1 Причини недостатнього використання бенчмаркінгу в Європі по версії університету «Open University Business School»



Рисунок 10.3.2 Причини недостатнього використання бенчмаркінгу в СНД та в Україні

Хоча в деякій мірі причини нерозвинутості бенчмаркінгу як ефективної технології підвищення конкурентоспроможності і ефективності бізнесу на підприємствах України і Європи корелюють між собою (складність знаходження партнерів і даних для порівняння, недостатні знання технології і досвіду проведення бенчмаркінгу і т.п.), все ж є досить помітним, що застосування бенчмаркінгу в рамках маркетингової діяльності в Україні пов'язано з особливими, не характерними для європейських підприємств труднощами, серед яких можна відзначити невеликий обсяг інформації про бенчмаркінг; закритість інформації на підприємствах; орієнтація на миттєвий прибуток або на виживання. Для ефективного проведення бенчмаркінгу в Україні важливо зламати «синдром природного прагнення до таємності», який придбав патологічні форми. На наш погляд, є дві причини появи такого синдрому: закритість економіки і шпигуноманія радянського часу, а також юридичні дефекти приватизації. У нашій країні намагаються не давати інформацію про свою фірму не тому, що це може завдати шкоди, а просто так, про всяк випадок - «як би чого не вийшло».

За цією ознакою світовий бізнес можна умовно розділити на дві категорії. Перша - компанії, які сповідують принцип таємності у своїй роботі, ретельно оберігають інформацію про свою фірму. Друга категорія - максимально відкриті фірми, які вважають, що поки їх наздоганяють, вони встигнуть придумати щось новеньке. Японці, наприклад, упевнені в давню мудрість, яка в перекладі звучить так: «Той хто навчається, розвивається сам». Саме в Японії секретами обмінюються конкуренти, не вважаючи це чимось незвичайним. До такого не доросли не тільки вітчизняні промислові підприємства, а й більшість компаній інших країн. На думку Белокоровіна, «комплекс засекреченості» є щось фантастично зумовлене, деякий ірраціональний елемент діяльності. Аргументи на його користь є завжди, але вони ніколи не зіставляються з тими втратами, які несе фірма, засекретивши себе без потреби [2].

У центрі уваги бенчмаркінгу – запитання: чому інші працюють успішніше, ніж ми? Виходячи з цього слід визнати, що основний зміст та мета бенчмаркінгу полягає в ідентифікації відмінностей з порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу. Якраз така мета ставиться дослідниками при визначенні рівня конкурентоспроможності товару та його виробника та при ідентифікації конкурентних переваг суб'єкта ринкових відносин, що робить цей інструмент економічного аналізу нагально необхідним при формуванні та оцінці конкурентних переваг машинобудівного підприємства та його продукції.

Авторами доведено переваги бенчмаркінгу перед іншими методами і підходами з формування конкурентних переваг машинобудівного підприємства. Проведення бенчмаркінгу конкурентних переваг підприємства, по перше, дозволяє підвищити рівень *конкурентоспроможності* даного підприємства; по-друге, надає можливість отримання додаткового *синергетичного* ефекту за рахунок спільної дії різних конкурентних переваг (як наявних, так і набутих, завдяки процесу бенчмаркінгу). Виходячи з цього, запропоновано ввести в науковий обіг нові концептуальні положення бенчмаркінгу, що характеризують його як **конкурентно-синергетичний**

бенчмаркінг, використання якого створює передумови для формування конкурентних переваг машинобудівного підприємства, що, на нашу думку, обумовлює наявність синергетичного ефекту (рисунок 10.3.3).

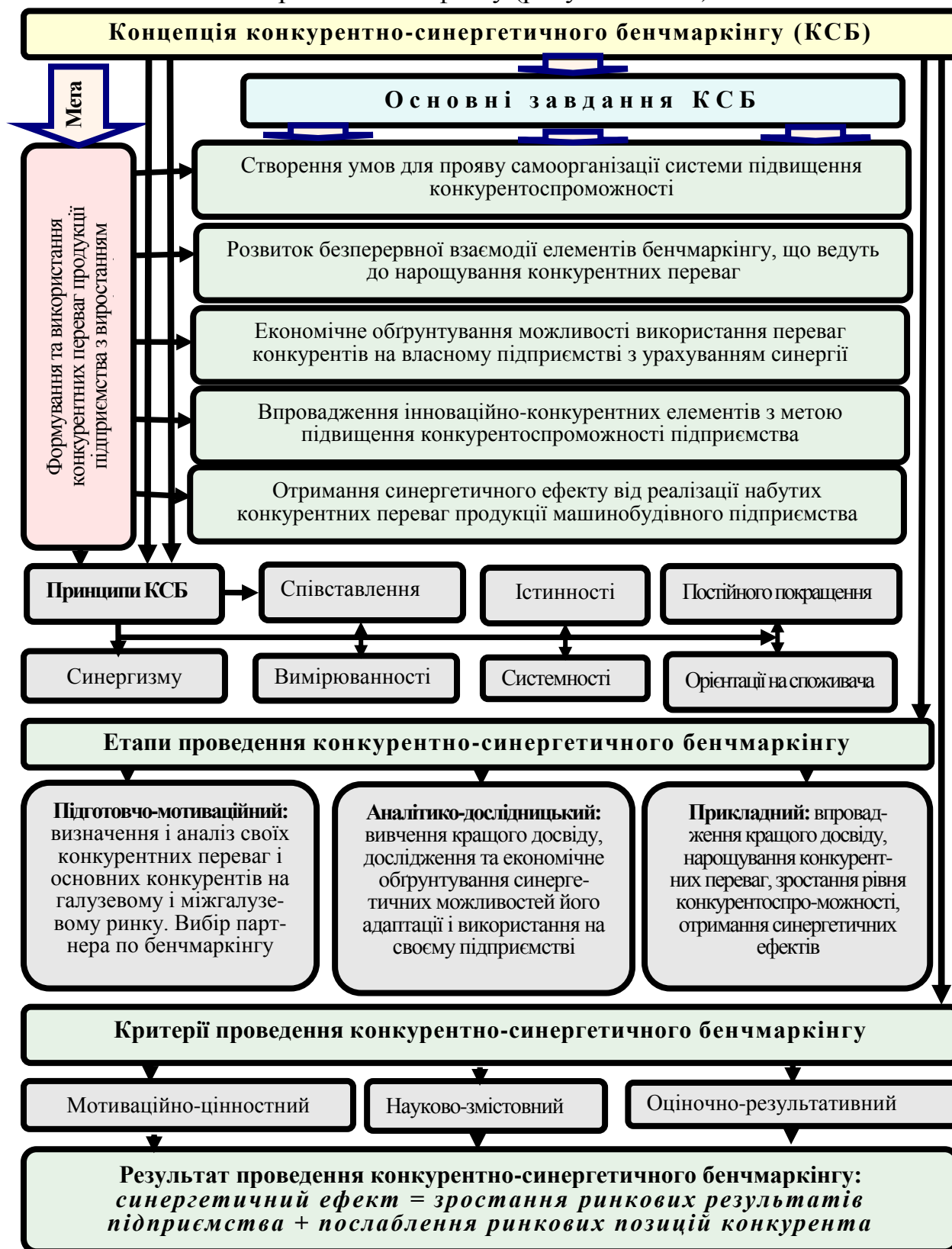


Рисунок 10.3.3 Концептуальна схема конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу для формування конкурентних переваг продукції машинобудівного підприємства

Виходячи з викладених положень, пропонується перед проведенням бенчмаркінгу здійснювати моніторинг потенційних переваг і можливостей підприємства з практичної реалізації результатів конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу. Проведення і оцінку результатів моніторингу пропонується звести до таких послідовних етапів:

Етап 1. Визначається і обґрунтовується підприємство-конкурент, потенційний партнер з бенчмаркінгу, результати діяльності якого є важливими з точки зору конкурентних переваг для даного підприємства.

Етап 2. Досліджуються і аналізуються з використанням відкритої ринкової інформації найбільш суттєві конкурентні переваги потенційного бенчмаркінг-партнера, що формують його ринкову позицію та конкурентний статус. (таблиця 10.3.1).

Таблиця 10.3.1

Конкурентні переваги потенційного бенчмаркінг-партнера
(порівняльний аналіз «Бенчмаркінг-партнер» ($KП^{бм-n}$) - «Підприємство» ($KП^n$))

Конкурент-на перевага (i)	Оцінка стану		Різниця (абсолютне значення переваги)	Міра важливості
	У бенчмаркінг-партнера	На даному підприємстві		
1	$KП^{бм-n}_1$	$KП^n_1$	$\Delta KП_1 = KП^{бм-n}_1 - KП^n_1$	Середня
2	$KП^{бм-n}_2$	$KП^n_2$	$\Delta KП_2 = KП^{бм-n}_2 - KП^n_2$	Висока
3	$KП^{бм-n}_3$	$KП^n_3$	$\Delta KП_3 = KП^{бм-n}_3 - KП^n_3$	Невисока
.....
i	$KП^{бм-n}_i$	$KП^n_i$	$\Delta KП_i = KП^{бм-n}_i - KП^n_i$	Вище середньої
.....
n	$KП^{бм-n}_n$	$KП^n_n$	$\Delta KП_n = KП^{бм-n}_n - KП^n_n$	Нижче середньої

Етап 3. Будується матриця рангів та можливостей підприємства «Переваги» - «Можливості», яка відтворює важливість (ранг) та значення окремих можливостей даного підприємства, необхідних для формування нових конкурентних можливостей, запозичених у потенційного бенчмаркінг-партнера (таблиця 10.3.2).

Ранг можливостей підприємства для формування i -ої конкурентної переваги P_{ijk} оцінюється за наступною шкалою: $P_{ijk} = 1$ означає, що формування i -ої конкурентної переваги не може бути здійснене без даної можливості підприємства; $P_{ijk} = 0,75$ означає, що формування i -ої конкурентної переваги не може бути якісно здійснене без даної можливості підприємства; $P_{ijk} = 0,5$ означає, що для формування i -ої конкурентної переваги бажано мати дану можливість. При певних умовах можна обійтися і без цієї можливості, замінивши її або потенціалом інших можливостей, або послугами сторонніх організацій; $P_{ijk} = 0,25$ означає, що формування i -ої конкурентної переваги може бути досить якісно здійснене і без даної можливості підприємства. Конкретне значення P_{ij} в кожному випадку визначається експертним шляхом (в якості експертів рекомендується залучати провідних фахівців як даного підприємства, так і партнера по бенчмаркінгу).

Таблиця 10.3.2

Матриця рангів та потенційних можливостей підприємства «Переваги» -
«Можливості»

Конку- рентна перевага ($i = 1, 2 \dots n$)	Можливості підприємства по формуванню i -ої конкурентної переваги		Експертна оцінка k -го експерта	
			Рангу можливос- тей для i -ої пере- ваги P_{ijk} (0...1)	Можливостей для i - ої конкурентної пе- реваги E_{ijk} (0...1)
	Індекс (j)	Назва		
1	$j = 1$	Інтелектуальні	P_{11k}	E_{11k}
	$j = 2$	Матеріально-технічні	P_{12k}	E_{12k}
	$j = 3$	Виробничі	P_{13k}	E_{13k}
	$j = 4$	Фінансові	P_{14k}	E_{14k}
	$j = 5$	Маркетингові	P_{15k}	E_{15k}
	$j = 6 = m$	Іміджеві	P_{16k}	E_{16k}
.....
n	$j = 1$	Інтелектуальні	P_{n1k}	E_{n1k}
	$j = 2$	Матеріально-технічні	P_{n2k}	E_{n2k}
	$j = 3$	Виробничі	P_{n3k}	E_{n3k}
	$j = 4$	Фінансові	P_{n4k}	E_{n4k}
	$j = 5$	Маркетингові	P_{n5k}	E_{n5k}
	$j = 6 = m$	Іміджеві	P_{n6k}	E_{n6k}

Етап 4. Аналітичним шляхом визначається ступінь готовності даного підприємства до проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу на конкуруючому підприємстві (бенчмаркінг-партнера) з використанням наступної моделі 10.3.1:

$$BM_{som} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^s P_{ijk} E_{ijk}}{n \cdot m \cdot s}, \quad (10.3.1)$$

де BM_{som} – аналітичний показник ступеня готовності даного підприємства до проведення бенчмаркінгу;

n – кількість конкурентних переваг, які передбачається створити на підприємстві за результатами проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу ($i = 1, 2 \dots n$);

m – кількість формалізованих напрямів можливостей підприємства з практичного використання результатів бенчмаркінгу – з формування на підприємстві i -ої конкурентної переваги ($j = 1, 2 \dots m$);

P_{ijk} – ранговий коефіцієнт важливості j -го напрямку можливостей підприємства з формування i -ої конкурентної переваги, наданий k -м експертом (всього s експертів), який визначається в залежності від виду конкурентної переваги і технології її формування;

E_{ijk} – бальна оцінка k -го експерта міри готовності даного підприємства з формування i -ої переваги на j -му виді можливостей.

Потім формується і обґрунтовується шкала цінності ступеня готовності підприємства до проведення бенчмаркінгу з вибраним бенчмаркінг-партнером (таблиця 10.3.3).

Такого роду шкала оцінки (таблиця 10.3.3) може мати різні градації в залежності від багатьох факторів. Пропонуємо ввести три градації шкали

оцінки готовності підприємства до проведення бенчмаркінгу в залежності від рівня конкуренції: низький, середній і високий рівень конкуренції.

Таблиця 10.3.3

Шкала оцінки ступеня готовності даного підприємства до проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу з вибраним бенчмаркінг-партнером

Характеристика стану готовності підприємства до проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу		Рівень конкуренції на цільовому ринку підприємства		
Коротка	Розширена	низький	середній	високий
Незадовільний	Всі необхідні можливості для практичної реалізації результатів бенчмаркінгу відсутні	0,0...0,4	0,0...0,35	0,0...0,3
Низький	Більшість необхідних можливостей для практичної реалізації результатів бенчмаркінгу відсутні	0,4...0,55	0,35...0,5	0,3...0,4
Задовільний	Є більшість необхідних можливостей підприємства для практичної реалізації результатів бенчмаркінгу	0,55...0,7	0,5...0,65	0,4...0,55
Високий	Всі необхідні можливості підприємства для практичної реалізації результатів бенчмаркінгу мають місце	0,7...0,85	0,65...0,8	0,55...0,75
Дуже високий	Всі необхідні можливості підприємства для практичної реалізації результатів бенчмаркінгу мають місце і розвиваються в позитивному плані	0,85...1,0	0,8...1,0	0,75...1,0

Проведено апробацію положень визначення ступеня готовності підприємства до проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу. В якості об'єкта дослідження було вибрано ВАТ «Укрелектромаш», який є одним з провідних виробників побутових свердловинних насосів. Для цього підприємства найбільш цікавим в плані дослідження конкурентних можливостей є підприємство ТОВ «Промелектро». Цей висновок зроблено на підставі проведеного аналізу можливих бенчмаркінг партнерів: ТОВ «Промелектро», ВАТ «Лівгідромаш» з Росії, а також фірми Grundfos з Німеччини та Pedrollo з Італії. Аналітичним шляхом було визначено ступінь готовності ВАТ «Укрелектромаш» до проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу на підприємстві ТОВ «Промелектро» (бенчмаркінг-партнер) і формування нових або посилення існуючих переваг (таблиця 10.3.4).

Таблиця 10.3.4

Ступінь готовності ВАТ «Укрелектромаш» до формування окремих видів потенційних конкурентних переваг

Конкурентна перевага ($i = 1, 2...n$)	$БМ'_{som}$	Міра готовності
1. Зменшення витрат електроенергії	0,73	Висока
2. Зменшення собівартості і ціни насосу	0,81	Дуже висока
3. Зменшення маси виробу	0,67	Висока
4. Зменшення діаметру насосу	0,32	Незадовільна
5. Зменшення витрат по життєвому циклу насосу	0,62	Задовільна

Кінцевим продуктом процесу проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу є прагнення підприємства досягти **ефекту синергії**. Вдале

поєднання та застосування переваг окремих виробників дозволяє значно збільшувати об'єми продажів, що свідчить про отримання синергетичного ефекту, коли одночасне застосування прогресивного досвіду різних підприємств дає змогу отримати більший економічний ефект, ніж в разі окремого їх використання.

В якості прикладу в роботі проведено оцінку синергетичного впливу потенційних конкурентних переваг підприємства ВАТ «Укрелектромаш» після проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу побутових свердловинних насосів виробництва ТОВ «Промелектро». З використанням розроблених рекомендацій проведено відповідні розрахунки коефіцієнтів синергетичного впливу сформованих конкурентних переваг ВАТ «Укрелектромаш» (нумерація таблиця 3.5): $J^{\delta-m}_1 = 1,144$; $J^{\delta-m}_2 = 1,162$; $J^{\delta-m}_3 = 1,144$; $J^{\delta-m}_4 = 1,04$; $J^{\delta-m}_5 = 1,077$. Отримані результати показують велике значення врахування синергетичних ефектів взаємодії різних конкурентних переваг підприємства. Проведені розрахунки показали найбільш суттєву позитивну синергію при зменшенні ціни виробу (насосу), зменшення витрат електроенергії та зменшення маси.

Розроблені методичні рекомендації до обчислення синергетичного ефекту є досить нескладними для практичного застосування і можуть бути використані для попередньої оцінки ефективності проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу з метою відбору найбільш ефективних бенчмаркінг-партнерів.

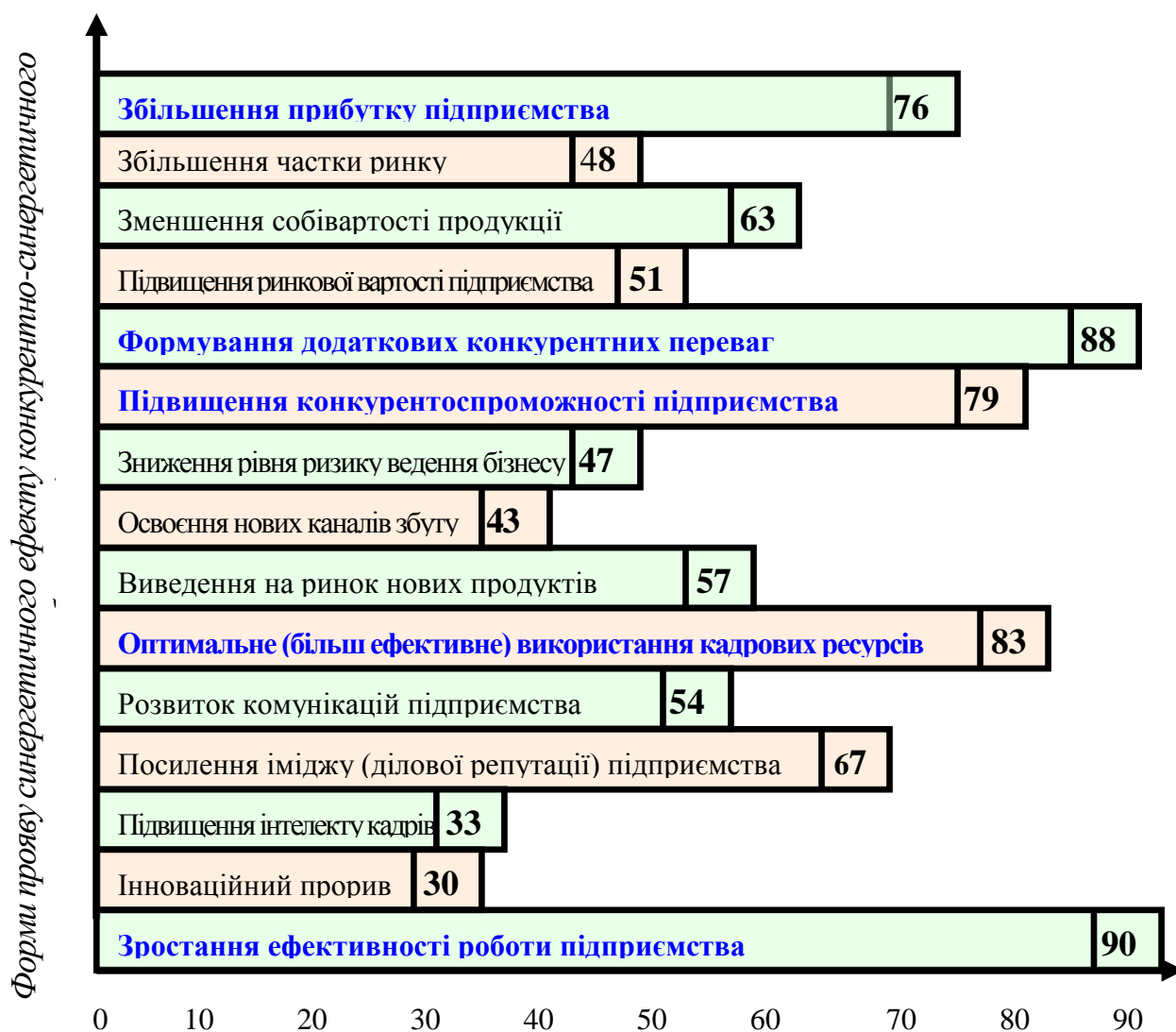
Нами також проведено дослідження форм прояву синергетичного ефекту при формуванні конкурентних переваг машинобудівного підприємства з використанням конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу. Було опитано представників більш 200 машинобудівних підприємств (в телефонному режимі), яким було задано практично одне питання: чи проводили ви в якомусь вигляді бенчмаркінг у своїх конкурентів та в яких формах може проявлятися синергія конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу? Цікавим є той факт, що практично тільки 20 відсотків опитаних підприємств (одне підприємство з п'яти) володіє та певним чином використовує методичні засади бенчмаркінгу.

Інші 80 відсотків підприємств або зовсім не чули про такий вид економічних досліджень, або практично не використовують його в своїй ринково-орієнтованій роботі. Разом з тим, на наш погляд, отримані результати є досить цікавими з наукової точки зору, попри те, що вони були надані лише п'ятою частиною опитаних підприємств машинобудівного профілю. Опрацьовані результати цього дослідження представлено нами на рисунку 10.3.4.

Аналіз даних, дозволяє зробити наступні висновки.

1 Реалізація концепції конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу в практиці роботи машинобудівних підприємств може бути достатньо ефективною, так як результати її використання проявляються в найбільш важливих напрямках роботи підприємств.

2 Найбільш суттєві результати можуть бути досягнуті в наступних напрямках: зростання ефективності роботи підприємства (90 % респондентів відмітили цей напрям), формування додаткових конкурентних переваг (88 %) та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства (83%).



Відсоток підприємств, які отримали даний синергетичних ефект

Рисунок 10.3.4 Рангова градація форм прояву синергетичного ефекту після проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу

3 Проведене дослідження підтверджує важливість використання концепції конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу для формування нових або посилення існуючих конкурентних переваг машинобудівного підприємства.

Процес проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу, на наш погляд, доцільно розпочинати з аудиту діяльності підприємства, так як не вивчивши досконально свої позитивні і негативні сторони виробничо-підприємницької діяльності неможливо навчитися аналізувати елементи переваг інших підприємств. При цьому, на думку В.Н.Островської [11], такого роду аудит передбачає діагностику і оцінку підприємства, визначення ключових показників діяльності, обґрунтування областей для покращення. Отримана в процесі аудиту інформація є базою для порівняння з конкурентами або еталоном і дозволяє виявити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства. Напрямки, на яких показники мають суттєві розходження з еталоном (показниками конкурентів), представляють собою найбільш реальний

об'єкт для проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу.

Для ефективного проведення процесу еталонного порівняння необхідно оцінити як функціонує система управління, визначити можливості організації та як ці можливості реалізовані на практиці. Сучасна економічна наука рекомендує для таких цілей досить ефективний широко апробований на практиці інструментарій економічного аналізу: SWOT-аналіз [11], PEST-аналіз, модель організаційної самооцінки Тіто Конті [5], збалансована система показників [9], карти якості Дженса Далгаарда [11 та інші. На етапі планування розробляється чіткий план майбутнього проекту, який містить в собі детальний опис всіх етапів проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу. Найбільш важливими серед них, на наш погляд, слід виділити наступні:

- етап визначення предмету співставлення;
- етап встановлення системи виміру і визначень;
- етап вибору партнера по бенчмаркінгу;
- етап збору зовнішньої інформації;
- етап аналізу і виявлення потенціалу покращень;
- формування нових або посилення існуючих конкурентних переваг.

Слід зауважити, що практично на всіх етапах проведення бенчмаркінгу проводиться збір та аналіз певних даних, який, на наш погляд, повинен носити постійний характер. Методи збору інформації можуть бути різними, але не слід вдаватися до найбільш складних. Одним з найбільш простих, але в достатній мірі дієвим інструментом збору інформації для бенчмаркінгу є контрольний лист, де в якості оцінного елементу можуть виступати ринкові критерії якості, деталізовані етапи бізнес-процесу, прогресивні методи управління і т.п. [11].

Виходячи з самої ідеології бенчмаркінгу зауважимо, що збір даних повинен бути етичним. Завжди треба бути готовим надати своєму бенчмаркінг-партнеру аналогічну інформацію, щоб не бути звинуваченим в промисловому шпіонажі. При особистому спілкуванні рекомендується завчасно підготувати список ключових питань, які в найбільшій мірі цікавлять підприємство. Цей список не повинен бути надмірно широким і потребувати багато часу. Доцільно також надати список питань бенчмаркінг-партнеру завчасно до особистої зустрічі, конференції, круглого столу чи телефонного дзвінка. Це надасть партнеру змогу подумати над відповідями, зібрати необхідні дані, оцінити конфіденційність поставлених питань, запросити необхідних працівників на першу зустріч, яка може стати і останньою, а може стати початком довго часового співробітництва.

Аналіз даних проводиться з метою виявлення умов і чинників, виходячи з яких бенчмаркінг-партнер досягнув високих результатів, а також для формування пропозицій по вдосконаленню. В ході проведення аналізу отриманої інформації про бенчмаркінг-партнера виявляється різниця $\Delta КП$ між показниками (конкурентними перевагами) даного підприємства $КП^n$ і його бенчмаркінг-партнера $КП^{бм-n}$, тобто $\Delta КП = КП^{бм-n} - КП^n$. Різниця $\Delta КП$ може мати три основні стани:

- а) $\Delta КП < 0$ – такого роду результат при прискіпливому виборі бенчмаркінг-партнера виникає досить рідко. Він свідчить про певну перевагу даного

підприємства над своїм візаві і певну недоцільність вивчення досвіду підприємства, яке по своїм конкурентним позиціям відстає від даного підприємства;

б) $\Delta КП = 0$ – цей результат свідчить про те, що дане підприємство знаходиться на рівні бенчмаркінг-партнера. Але і до цього результату слід відноситися позитивно. Якщо ефективно використати отриману в бенчмаркінг-партнера інформацію по цій позиції, то нульовий результат може стати більш прийнятним для даного підприємства, яке може отримати певну перевагу, тобто нульовий результат може з часом стати від'ємним $\Delta КП < 0$ (стан $\Delta КП$ в позиції «а»);

в) $\Delta КП > 0$ – це найбільш нормальний (планований) результат конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу. Він означає, що бенчмаркінг-партнер підібраний правильно, отриманий результат є призивом до активних дій, до впровадження плану модернізації сфери діяльності, яка є предметом дослідження. Дякуючи наявності такого стану $\Delta КП$ на підприємстві і з'являються нагальні можливості для формування нових чи посилення існуючих конкурентних переваг.

Таким чином, основні дії підприємства на стадії аналізу отриманої в результаті проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу інформації включають в себе оцінку існуючих розбіжностей в значеннях показників і вияву причин їх наявності в процесах, що порівнюються.

Заключний етап проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу передбачає адаптацію прогресивного досвіду бенчмаркінг-партнера до особливостей виробничо-підприємницької діяльності даного підприємства та його впровадження. На цьому етапі здійснюється розробка стратегічного плану модернізації (або створення) процесу, що досліджується, в рамках загальної стратегії розвитку підприємства. Є необхідним визначення темпів покращення на основі тих, які були у підприємства до проведення бенчмаркінгу конкурентних переваг, прогнозування збільшення загальнооекономічних показників, які будуть мати місце після впровадження результатів конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу (прибуток, обсяг реалізації, частка ринку і т.п.). При цьому, як справедливо застерігає В.Н.Островська [11], слід мати на увазі, що і бенчмаркінг-партнер не буде стояти на місці, він також всі свої можливості буде використовувати для покращення своїх показників.

Починаючи процес проведення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу, слід мати абсолютну впевненість в його законності та етичності. На цей елемент вказують багато дослідників різних видів бенчмаркінгу [2; 3; 9; 10; 11; 13]. Тільки повне дотримання загальноприйнятих в бенчмаркінгу норм поведінки (навіть в форс-мажорних для даного підприємства обставинах) дозволить підприємству залишатися в рамках не тільки правового, але і етичного поля, забезпечивши тим самим можливість безперешкодного і успішного співробітництва як зі старими, так і з новими бенчмаркінг-партнерами.

Прикінцево зробимо наголос на необхідності та ефективності поєднання конкуренції, як науки, і синергетики, в частині отримання на підприємстві синергетичних ефектів при розбудові стратегії конкурентної боротьби і

формування конкурентних переваг. Якщо теорія конкуренції описує шляхи виживання підприємства в складних ринкових умовах, а синергетика є наукою про пізнання складноорганізованих систем, то конкурентно-синергетичний бенчмаркінг є відповідним цим наукам індуктивним інструментом пізнання складноорганізованих систем в економіці. Він ставить за мету освоєння універсальних механізмів самоорганізації в практиці впровадження досвіду інших підприємств. Буде справедливим підкреслити, що існуючі концепції бенчмаркінгу вже рухаються в напрямку отримання синергетичних ефектів. Разом з тим, на наш погляд, існуючим видам бенчмаркінгу не дістає узгодженості, єдиної формальної та теоретичної основи, яка дозволяла б їм претендувати на роль синергетичного центру, як методології інтенсифікації вибухового, стрибкоподібного, якісного розвитку виробничих і підприємницьких систем. Всі ці зачатки синергетичного впливу бенчмаркінгу на кінцеві результати діяльності промислового підприємства концентровано представлені в концепції конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу. На наше тверде переконання, якраз концепція цього виду бенчмаркінгу дозволяє сформулювати уміння створювати і використовувати механізми, які забезпечують синергетичні ефекти.

Запропоновані концептуальні положення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу надають можливості адаптивного моделювання ефективних бізнес-процесів, вдалого поєднання та застосування переваг окремих виробників та дозволяють значно збільшувати обсяги продажів, що свідчить про отримання синергетичного ефекту, завдяки тому, що одночасне застосування ринково-виробничих досягнень різних підприємств дає змогу отримати більший економічний ефект, ніж в разі їх окремого використання.

Література. 1 Азоев Г.Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы / Гос. ун-т управления, Нац. фонд подготовки кадров.– М.: ОАО «Тип «НОВОСТИ», 2000.– 256 с. 2 Белокооровин Э. Как использовать возможности бенчмаркинга в отечественных условиях / Э. Белокооровин, Д. Маслов // Управление компанией – 2005 – № 1 – С. 10-16. 3 Бенчмаркинг в сфере услуг: монография Ж.В. Горностаева [и др.]; ГОУ ВПО «Южно-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса». – Шахты : ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. – 97 с. 4 Данилов И.П. Бенчмаркинг - эффективный инструмент повышения конкурентоспособности /И.П. Данилов, С.Ю. Михайлова, Т.В. Данилова // Стандарты и качество. 2005г. - №1. -С. 44. 5 Ерков А. Бенчмаркинг – современное направление развития маркетинга // Отраслевой портал «Логистика» (<http://www.logistics.ru/9/3/index.htm>). 6 Иванов И. Н. Конкурентный анализ. Бенчмаркинг / И.Н. Иванов, Д. Ю. Фукова // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - N 22. - С. 53-55. 7 Иванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток [Текст]: монографія / Ю. Б. Иванов, П. А. Орлов, О. Ю. Иванова. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 352 с. 8 Кузнецов Б.Л. Синергетический бенчмаркинг / Б.Л.Кузнецов, М.М.Шарамко — Набережные Челны: изд. КамПИ, 2006. 9 Маслов Д.В. Особенности применения бенчмаркинга на малых и средних предприятиях /Д.В. Маслов, Э.А. Белокооровин // Методы менеджмента качества. 2004г. -№8.-С.66. 10 Михайлова Е.А. Бенчмаркинг / Е.А. Михайлова. – М. : Благовест-В, 2002. – 176 с. 11 Островская В.Н. Конкурентно-интеграционный бенчмаркинг как инструмент эффективного взаимодействия российских предприятий розничной торговли в период кризиса: монография [Текст] / В.Н.Островская // М.: КноРус, 2009. – 368с. 12 Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара / Р.А. Фатхутдинов - М. : АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1995. - 56с. 13 Шарамко М.М. Критика определений и принципов бенчмаркинга / М.М.Шарамко // Социально-экономические и технические системы.- 2005.- №6 (14).- С.32-36.

Розділ 10.4 Міжнародне співробітництво в рамках інвестиційно – інноваційної діяльності

У сучасних умовах зростаючої інтернаціоналізації виробництва і посилення міжнародної взаємозалежності держав на світовому ринку все більшого значення набувають такі інструменти управління як міжнародний менеджмент, міжнародний маркетинг, управління інноваційними та інвестиційними проектами.

Для будь-якої фірми, що бажає включитися в міжнародні економічні відносини, першорядним завданням стає забезпечення успішного виходу на зовнішній ринок. Це передбачає використання інструментів міжнародного маркетингу. Міжнародний маркетинг - особливий комплекс заходів по реалізації товарів і послуг за межами своєї країни.

Одна з форм виходу компанії на міжнародний ринок - власне складальне або виробниче підприємство. Прямі іноземні інвестиції дають найвищий рівень контролю, який підприємство може мати при виході на зовнішній ринок. Відомі два методи прямих іноземних інвестицій: підприємство може створити нову компанію на зовнішньому ринку, що потребує більших витрат, за рахунок створення нових контактів, каналів збуту, вибору місця розташування, найму працівників, придбання обладнання; підприємство може придбати вже існуючу іноземну компанію [1].

У той же час прямі іноземні інвестиції мають ряд переваг в порівнянні з іншими способами виходу на зовнішні ринки. Підприємство може повністю визначати маркетингову та збутову політику. Це може бути особливо необхідно для великих компаній, які прагнуть проводити єдину політику на всіх своїх ринках. Такий підхід дає можливість більш ефективної цінової конкуренції, оскільки, якщо товари виробляються в країні збуту, то не треба нести транспортних витрат і витрат за тарифами. Нарешті, підприємство отримує прямий контакт зі своїми клієнтами на іноземному ринку і може повніше задовольняти їх вимоги, тим самим підвищуючи свою конкурентоспроможність.

Незважаючи на всі перераховані переваги прямих іноземних інвестицій, існують і недоліки. При прямих іноземних інвестиціях дуже великий ризик, пов'язаний з девальвацією іноземної валюти, політичною нестабільністю, спадом на ринку і можливою націоналізацією майна. До того ж іноземний уряд може накладати обмеження, що перешкоджають проведенню політики компанії відносно своїх товарів або їх збуту [2].

Без розвитку зовнішньої торгівлі та міжнародного маркетингу, неможливо здійснити перехід до ринкових відносин. В даний час частка України у світовій торгівлі становить менше 1%. Тому інтенсифікація і поглиблення роботи в цьому напрямку є одним з найважливіших завдань сучасного економічного розвитку нашої країни. Однак вступ України у світове господарство

відбувається дуже повільно і непослідовно. Основними причинами, що стримують вихід вітчизняних підприємств на зовнішні ринки з інвестуванням, є наступні: нечітко виражена спеціалізація країни у міжнародному поділі праці, відсутність вільних капіталів у сфері матеріального виробництва, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів, відставання у сфері міжнародного маркетингу, існуючі відмінності в рівні споживання на внутрішньому і зовнішньому ринках [3].

Таким чином, співробітництво України з зарубіжними країнами, зокрема в сфері міжнародного маркетингу, є необхідною умовою подальшого розвитку маркетингової діяльності в нашій країні, яке необхідно для стабілізації економічного становища і просування в напрямі ринкового господарства.

Одним із пріоритетних напрямів державної інвестиційної політики України є підвищення інвестиційної привабливості підприємств, галузей та регіонів, а також проведення системних і комплексних заходів щодо стимулювання й залучення іноземного та вітчизняного капіталів. Проте, в умовах сьогодення інвестиційна привабливість регіонів, галузей та підприємств значно знизилась, причинно-наслідковим зв'язком даного процесу є вплив факторів фінансово-економічної кризи. Інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств безпосередньо впливає на формування рівня розвитку галузі та регіону, що в свою чергу визначає темпи функціонування вітчизняного інвестиційного ринку, обсяги та джерела інвестиційних ресурсів.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежить соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливість модернізації на цій основі національної економіки. Якщо розглянути обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з 2008 по 2012 роки, то можна спостерігати тенденцію, при якій їх обсяги з року в рік збільшуються (рис.10.4.1). Дана тенденція доводить той факт, що Україна є інвестиційно привабливою на світовій арені[4].

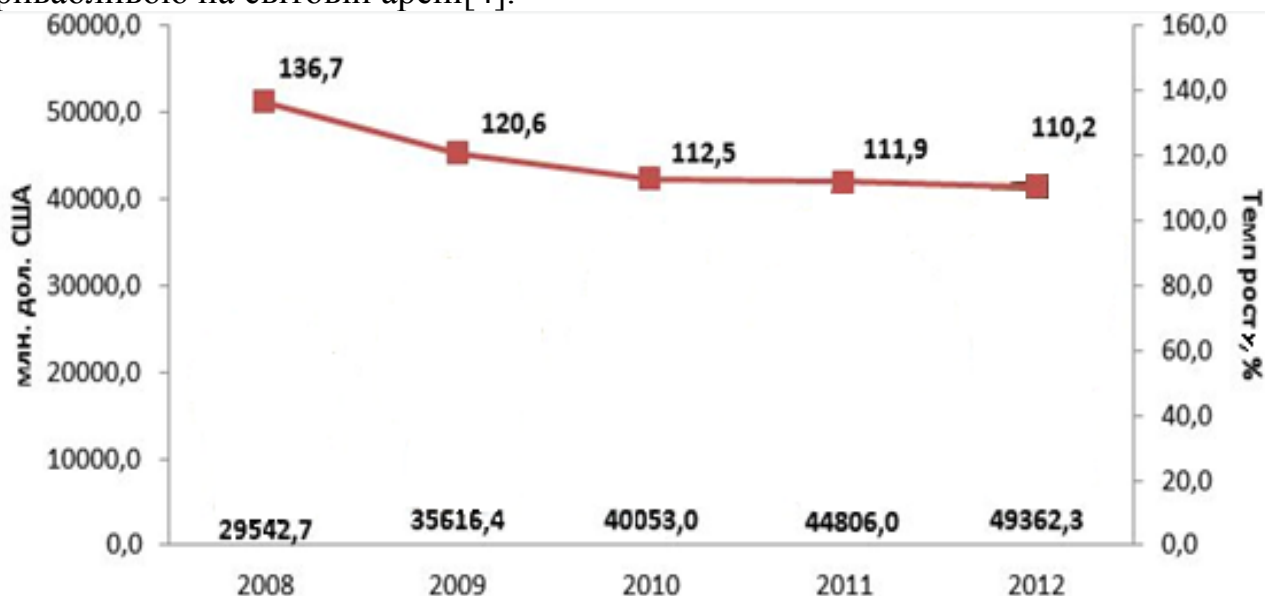


Рисунок 10.4.1 Динаміка ПІІ в Україну в 2007 - 2011 рр. (за станом на початок року)

Як видно з даних рис. 10.4.1, обсяг ПІІ на 1 січня 2012 р. становить 49362,3 млн. дол. США, що на 10,2% більше обсягу інвестицій на початок 2011 р. та в розрахунку на 1 людину становить 1084,3 дол. США. Такого результату вдалося досягти, головним чином, за рахунок макроекономічної і політичної стабілізації в країні. Слід зазначити, що досягнення даної мети стало можливим навіть в умовах несприятливої економічної кон'юнктури і падіння рейтингів.

Інвестиції в Україну надійшли зі 128 країн світу, серед яких можна виділити 10-ку основних країн-інвесторів, на які припадає понад 83% загального обсягу ПІІ (рис. 10.4.2).

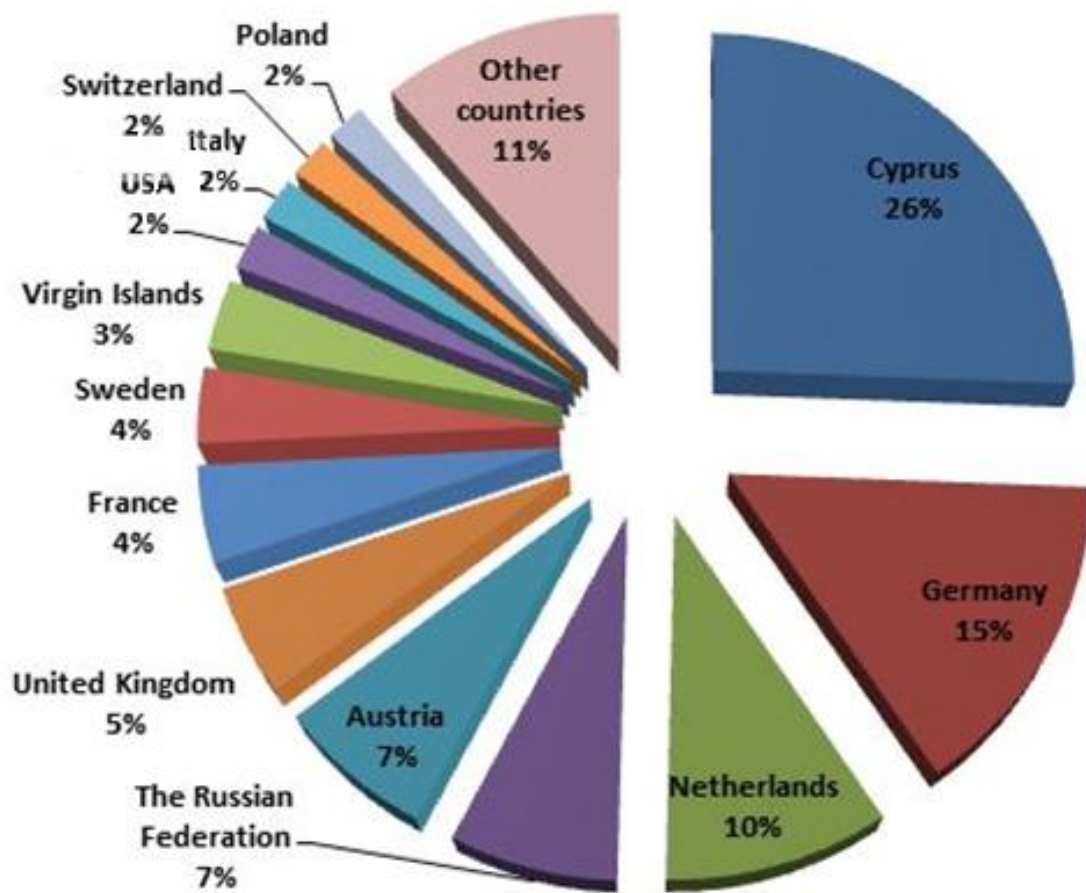


Рисунок 10.4.2 Прямі іноземні інвестиції в Україну станом на 01.01.2012 (у% до підсумку)

Протягом 2010 - 2011 рр.. в Україні було прийнято ряд нормативно-правових актів, які позитивно вплинули на інвестиційний клімат України. Завдяки значним зусиллям у формуванні відповідних організаційно-економічних і правових засад зміцнення інвестиційного клімату, міжнародними експертами відзначається поліпшення інвестиційної привабливості України [5]. Так, за результатами щорічного рейтингового дослідження Міжнародної фінансової корпорації, група Світового банку «Ведення бізнесу 2012» Україна

хоча і погіршила свої позиції з 149 на 152 місце, але в той же час відбулося підвищення рейтингу за такими категоріями: «відкриття бізнесу», «отримання дозволів на будівництво» і «подолання неплатоспроможності» (табл. 10.4.1).

Таблиця 10.4.1

Рейтинг Doing Business як показник сприяння інвестиційному клімату

Рейтинги по категоріям	2012	2011	Зміна рейтингу
Відкриття бізнесу	112	118	+ 6
Процедури (кількість)	9	10	- 1
Час (дні)	24	27	- 3
Вартість (% від доходу на душу населення)	4,4	6,1	- 1,7
Мінімальний капітал (% від доходу на душу населення)	1,8	2,2	- 0,4
Отримання дозволів на будівництво	180	182	+ 2
Процедури (кількість)	21	21	Без змін
Час (дні)	375	375	Без змін
Вартість (% від доходу на душу населення)	1462,1	1731,4	- 269,3
Подолання неплатоспроможності	156	158	+ 2
Термін (років)	2,9	2,9	Без змін
Витрати (% вартості власності)	42	42	Без змін
Норма відшкодування (центів на 1 дол. США)	8,9	7,9	+1

Як видно з даних табл. 10.4.1, протягом 2011 року усунуто ряд адміністративних бар'єрів ведення бізнесу. Так в порівнянні з попереднім роком відбулися такі позитивні зміни, як: скорочено кількість процедур, час, вартість і мінімальний обсяг капіталу для відкриття бізнесу. Крім того, знизилася вартість на отримання дозволів на будівництво, а також збільшилася норма відшкодування в разі неплатоспроможності бізнесу.

На даний момент в Україні створено розвинене правове поле для інвестування. Законодавство України передбачає необхідні гарантії діяльності для інвесторів. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надані рівні умови діяльності із вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

У разі припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестицій в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій чи товарній формі. Держава також гарантує безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків і інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах внаслідок здійснення іноземного інвестування.

Для підвищення захисту іноземних інвесторів Законом України від

16.032000 № 1547 ратифіковано Вашингтонську Конвенцію 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними громадянами. Підписані і ратифіковані Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більш ніж 70 країнами світу.

Для сприяння іноземним інвесторам у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування створене Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України.

Протягом 2010 - 2011 рр. було введено ряд законодавчих актів, які сприяють поліпшенню інвестиційного клімату в Україні.

Питання щодо сприяння інвестиціям знайшли своє відображення у Програмі економічних реформ на 2010 - 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Зокрема, в рамках програми реформ здійснюватимуться конкретні заходи з покращення бізнес клімату, а саме: удосконалення дозвільної системи, ліцензування, адміністративних послуг, установи та ліквідації бізнесу, державного нагляду та контролю, технічного регулювання, формування митних процедур.

6 квітня 2011 Урядом було розглянуто та прийнято Інвестиційну реформу України. Загальною і основною метою цієї реформи є активне залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, формування позитивного інвестиційного іміджу України в світі, а також позиціонування України як фінансового, політичного і бізнес центру в Східній Європі [6]. Структура інвестиційної реформи передбачає 5 ключових блоків (рис. 10.4.3).

На сучасному етапі розвитку України, стає більш значущим підвищення ролі інновацій, і це викликано, в першу чергу, підвищенням та більш жорсткою ринковою конкуренцією. Сьогодні, в умовах жорсткої конкуренції на ринку, національні підприємства втрачають свої позиції оскільки не мають змоги завойовувати нові ринки збуту продукції із-за низької якості продукції, що випускається, її високої собівартості, складних політичних та економічних процесів, які відбуваються у країні. Несприятлива ринкова кон'юнктура, застаріле обладнання, відсутність фінансування - все це змушує багато підприємств скорочувати своє виробництво.

Активізація інноваційної діяльності має дуже важливе значення як на рівні підприємства, так і на рівні держави. Оскільки тільки при розвитку науки, техніки, технологій можливий випуск конкурентоспроможної продукції та послуг. Коли підприємство випереджає конкурентів в освоєнні досягнень науково-технічного прогресу, тільки тоді воно має змогу отримувати прибуток.

Інноваційний процес займає весь період розвитку інновації від зародження ідеї, розробки та реалізації інновації у вигляді нового продукту, техніки та технології. Розробка інновації або зародження ідеї до розвитку інновації виникає тоді, коли формуються умови та виникає необхідність створити щось кардинально нове, для отримання більшого прибутку для підприємства. Використання в своїй діяльності інновацій дає значно підвищити рівень конкурентоспроможності, що на даний час є необхідною умовою для ефективного функціонування будь-якого підприємства.



Рисунок 10.4.3 Концепція інвестиційної реформи в Україні

Сьогодні більш як 90 % продукції, що виробляється промисловістю України, не має сучасного технічного забезпечення, що спричиняє нерентабельність і неконкурентоспроможність більшості вітчизняних товарів. Знижується інноваційна активність підприємств промисловості.

Інноваційну діяльність щороку припиняють близько сотні промислових підприємств. За такої динаміки у 2017 р. в нашій країні не залишиться жодного інноваційно - орієнтованого виробника. Про низьку інноваційну активність підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні. У загальному обсязі промислової продукції лише 6,7 % мають ознаки інновацій. Крім цього, спостерігається беззупинне зниження рівня наукоємності вітчизняної продукції. Як наслідок, вітчизняна продукція стає дедалі менш конкурентоспроможною, а в експорті збільшується частка мінеральної сировини і продукції первинної переробки. За статистикою, 70 % інноваційних підприємств - представники коксової, нафтопереробної, хімічної та металургійної галузей. Водночас вітчизняні високотехнологічні сфери - авіаційно-космічна, електронна, біоінженерна тут не значаться.

Досить неоднорідною є інноваційна активність регіонів: частка

промислових підприємств, що провадили інноваційну діяльність, становила від 32,6 до 3,1 %, до того ж більша за середню – у м. Києві, Харківській, Одеській, Чернівецькій, Івано-Франківській та Вінницькій областях, значно менша - у Рівненській, Сумській і Хмельницькій областях. Протягом останнього десятиліття чисельність працівників у сфері науки скоротилася більш як на 45 %. Загрозливих масштабів набуло старіння наукових кадрів.

Чинниками, які насамперед перешкоджали здійсненню інноваційної діяльності, були вартісні, а саме: нестача власних коштів (вказало 80,1 % підприємств, що досліджувались), великі витрати на нововведення (55,5 %), недостатня фінансова підтримка держави (53,7 %), високий економічний ризик (41 %), тривалий термін окупності нововведень (38,7 %). Також заважала недосконалість законодавчої бази (40,4 %), відсутність попиту на продукцію (16 %) та відсутність кваліфікованого персоналу (20 %).

Основним джерелом фінансування витрат на інновації є власні кошти підприємств, частка яких у загальному обсязі фінансування у 2007 р. становила 73,7 % (у 2005 р. - 87,7 %). За рахунок власних коштів нововведення здійснювали 72,2 % інноваційно активних підприємств. Питома вага коштів держбюджету становила 1,33 %. Для здійснення інновацій промисловість отримала кредити в обсязі 522,6 млн. грн., їх питома вага в загальному обсязі фінансування інноваційних витрат сягнула 8,5 %. В умовах фінансово-економічної кризи, при нестачі кредитних ресурсів та високих відсоткових ставках, частка кредитів в загальному обсязі фінансування інноваційних витрат значно скоротиться, що, в свою чергу, негативно вплине на інноваційні процеси в промисловості.

Досить важливою проблемою є недостатній рівень фінансування та економічного стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності з боку держави. Згідно з законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» обсяги бюджетного фінансування науки повинні становити не менш ніж 1,7% ВВП. Однак з кожним роком питома вага бюджетних асигнувань на наукові дослідження значно знижується. Так в 2002 році витрати на фундаментальні дослідження становили 424,9 млн. грн., а питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП становила – 1,11%, у 2003 році відповідно 491,2 млн. грн. та 1,24%, у 2004 році 629,7млн. грн. та 1,19%, 2005 році 902,1млн. грн. та 1,09%, 2006 році 1141,0 млн. грн. та 0,98%, 2007 році 1504,0 млн. грн. та 0,93%, в 2008 році 1927,4 млн. грн. та 0,9%. Вище перераховані цифри свідчать про збільшення фінансових відрахувань, але це пов'язане з підняттям цін на витрати при розробці інновації, а відсоток виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП з кожним роком падає. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України відображено в табл. 10.4.2.

Таблиця 10.4.2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізов. інновац. продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9

Як видно з табл. 10.4.2 питома вага підприємств, що впроваджували інновації в період з 2000 – 2008 року поступово зменшується, але позитивною тенденцією можна назвати підвищення цього показника після 2005р. В той же період питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції зменшується з 6,8%(2001р.) до 5,9% (2008р.), що є негативною тенденцією.

Підприємства отримали результати від впровадження інновацій, такі як розширення асортименту товарів та послуг (від 19% інноваційних підприємств Чернівецької області до 25% - м. Києва, Дніпропетровської області, Запорізької області та АР Крим), покращення якості товарів і послуг (від 13% Чернівецької області до 25% м. Києва та Дніпропетровської області), відповідність правовим вимогам (від 7% - Чернівецької області до 28% - м. Києва), підвищення можливості виробництва товарів або надання послуг (від 13% - АР Крим і Чернівецької області, 19% - Запорізької області до 22% - м. Києва). [7]

На сьогодні інноваційну діяльність припиняють багато промислових підприємств. Про низьку інноваційну активність підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні. Крім цього, спостерігається беззупинне зниження рівня наукоємності вітчизняної продукції. Як наслідок, вітчизняна продукція стає дедалі менш конкурентоспроможною. Критичної межі сягнула зношеність парку обладнання та матеріально-технічної бази науки. Якщо у промисловості частка морально застарілого обладнання становить 65 %, то в науково-технічних установах - 98 %.

Чинниками, які насамперед перешкоджали здійсненню інноваційної діяльності представлені на рис. 10.4.4.



Рисунок 10.4.4 Перелік чинників, які перешкоджають інноваційному процесу в Україні

Як видно з рис. 10.4.4 нестача власних коштів є самим вагомим чинником, який перешкоджає інноваційному процесу на промислових підприємствах України. І, якщо вважати, що основним джерелом фінансування витрат на інновації є власні кошти підприємств – це дуже вагомий чинник. Тоді для здійснення інноваційної діяльності необхідні кошти держбюджету або кредитні ресурси. Але в умовах фінансово-економічної кризи, при нестачі кредитних ресурсів та високих відсоткових ставках, частка кредитів в загальному обсязі фінансування інноваційних витрат значно скоротиться, що, в свою чергу, негативно вплине на інноваційні процеси в промисловості.

Також треба зазначити основні проблеми, які стримують інноваційну діяльність в Україні (табл. 10.4.3).

У розвинутих країнах розроблено конкретні шляхи і форми державної підтримки інноваційного підприємництва [8].

Для ефективного переходу виробництва на інноваційну модель необхідно створити в державі сприятливий інноваційний клімат, задіяти всі необхідні механізми та стимули для підвищення зацікавленості виробничої сфери у впровадженні наукомістких технологій. Для реалізації зазначеного необхідно здійснення заходів які показані на рис. 10.4.5.

Таблиця 10.4.3

Зведення основних проблем та розкриття їх змісту, що стримують інноваційну діяльність в Україні

Проблеми	Зміст
Нормативна	Недосконалість законодавчої бази інноваційної діяльності в Україні; Невирішеність внутрішньо економічних відносин щодо здійснення інноваційної діяльності у різних сферах господарської, науково-технічної, інформаційної діяльності; Недосконалий механізм інформаційного забезпечення інноваційної діяльності
Пріоритетна (перелік пріоритетних напрямів інноваційного розвитку)	Затверджений перелік не охоплює всіх передових галузей світової науки і техніки, не дає можливості розвитку пріоритетів, не дає можливості сконцентрувати обмежені ресурси
Інфраструктурна	Забезпечення економічного зростання на інноваційній основі вимагає створення відповідних інституційних структур, що впливають на ступінь активності інноваційної діяльності та забезпечують впровадження її результатів у практичну діяльність. Найбільш ефективними точками інноваційного зростання є технологічні парки. Реально технологічні парки України розпочали свою діяльність у IV кварталі 2000 р. Аналіз шестирічної роботи технологічних парків показує високу результативність виконання ними інноваційних проектів
Регіональна	Використовуючи регіональний підхід до формування інноваційної політики, необхідно визначити регіональні зони з найбільшим науково-технічним потенціалом з метою створення на їх території зон зі сприятливим інвестиційним кліматом для розвитку інноваційного процесу. Як показує світовий досвід, найбільш динамічний розвиток отримують ті регіони, де формується регіональна інноваційна інфраструктура, яка охоплює освітні та наукові установи, підприємства, дослідницькі центри, органи державного управління, фінансові установи
Державно-управлінська	Будь-який тип інноваційної діяльності потребує державної підтримки. У рамках цього напрямку можна виділити три широкі категорії методів інноваційної політики: методи стимулювання пропозиції нововведень (забезпечення фінансової і технічної допомоги новаторам, включаючи створення науково-технічної інфраструктури); методи стимулювання попиту на нововведення (урядові закупівлі і контракти, особливо для нових товарів, процесів і послуг); методи створення клімату для нововведень, (включаючи податкову і патентну політику, і державні норми, і правила, що регулюють стан економіки, умови і безпека праці й охорону навколишнього середовища)

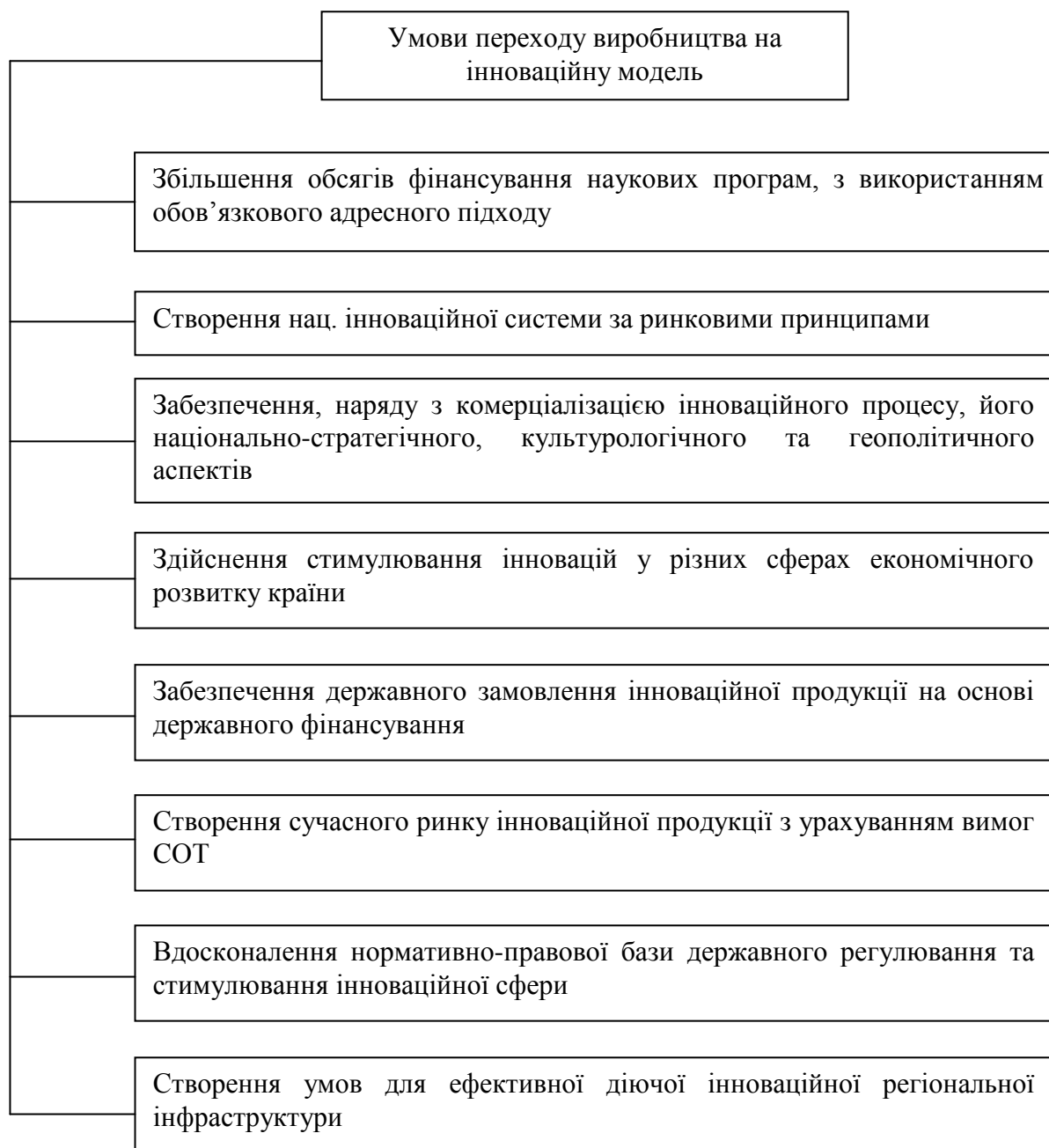


Рисунок 10.4.5 Необхідні заходи для розбудови сприятливого інноваційного клімату у державі

Як видно з рис. 10.4.5, зазначені заходи дадуть змогу створити національну інноваційну систему від науково-технічного сектору до виробничих структур та інфраструктурних інституцій, що здійснюють та підтримують повний інноваційний цикл на всіх його стадіях.

Одним з прикладів міжнародної співпраці у рамках інвестиційно – інноваційної діяльності є підписання Україною з нідерландською Royal Dutch Shell угоди про розподіл продукції (УРП) при видобутку сланцевого газу. Країна зможе вирішити питання забезпечення своїх потреб вуглеводневою сировиною. За експертною оцінкою, ціна на сланцевий газ у разі промислового видобутку буде коливатися в межах \$ 300 за тисячу кубометрів.

Конкурси на укладення УРП по Юзівській (Донецька та Харківська області), а також Олеській (Львівська область) площах видобутку були оголошені в лютому 2012 року. Переможцями стали компанії Chevron і Shell. Хоча, згідно з постановами Кабінету міністрів N1297 і N1298 від 30 листопада 2011 переможець конкурсу і відповідне господарське товариство протягом 120 календарних днів після оголошення підсумків конкурсу повинні укласти загальний операційний договір. Восени 2012 року уряд України продовжив термін підписання договору на 40 днів, а пізніше - ще на 30 днів.

Розташована на території Донецької та Харківської областей Юзівська площа займає 7,886 тис. квадратних метрів. Прогнозні запаси газу оцінюються на рівні 405400000000 кубометрів. Бурові роботи на площі планується почати в 2013 році, дослідно-промислова розробка - в 2015, а промисловий видобуток газу - в 2017 році.

За планом Shell початковий етап геологічного вивчення передбачає отримання двомірних і тривимірних сейсмічних даних та буріння 15 свердловин на Юзівській ділянці. Це повинно дозволити провести ефективну розвідку і оцінку існуючих покладів вуглеводнів, зокрема, оцінку запасів природного газу в ущільнених пісковиках Юзівської площі.

Незважаючи на те, що подібні проекти несуть певні ризики для видобувних компаній, важливо, що був залучений авторитетний інвестор, готовий інвестувати в Україну кошти та передові технології. Планується видобуток нетрадиційного газу, куди відноситься сланцевий газ і, так званий, газ ущільнених колекторів. Це є дуже позитивним кроком для України. Приклад міжнародних інвестицій, які так потребує економіка країни.

Експерти дають наступні прогнози: ціна сланцевого газу буде коливатися в межах \$ 250 - \$ 300 за тисячу кубометрів, його ціна буде знаходитися в межах \$ 250 за тисячу кубометрів. У цьому випадку будуть здійснюватися продажі в Україні та можливим стане експортування газу через трубопровідну систему в країни Європи.

Газ, який видобуватиметься в межах співробітництва з Shell, не буде дешевим, але є свої позитивні моменти. "За нашими оцінками, кінцева ціна, з урахуванням рентабельності західного інвестора, складе близько \$ 300 за тисячу кубометрів", - відзначає глава Комітету енергетичної незалежності [10].

Україна щомісяця платить Газпрому понад \$ 400 за тисячу кубометрів. У грудні 2012 року ціна на російський газ становила близько \$ 430. За 2012 Нафтогаз виплатив Газпрому \$ 10,2 млрд. Економія від використання сланцевого газу може скласти до \$ 3 млрд. на рік.

Основним недоліком проекту можна вважати неможливість його реалізації в короткі терміни. Так, в Польщі розраховують на вихід промислового видобутку нетрадиційного газу десь приблизно в 2024 році.

Такий приклад інноваційно-міжнародного співробітництва свідчить про готовність України до довгострокових та масштабних інвестиційних проектів.

Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає перспективи розвитку країни та її можливості на світовому ринку. Проаналізувавши сучасний стан інноваційних процесів в

Україні, можна зробити висновки. Україна продовжує розвиватися як країна з високою часткою сировинних галузей промисловості, де переважає сфера недостатньо наукоємного виробництва, потребують покращення умови для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Перешкоди фінансового, політичного, правового характеру постають на шляху масової реалізації інновацій. Результатом є низька інноваційна активність промислових підприємств, яка обумовлює недостатність інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції промисловості. З викладеного раніше видно, що головним джерелом фінансування інновацій в Україні протягом останніх років залишаються власні кошти підприємств, на частку яких приходиться 70,3% загального обсягу витрат на інновації. Такий стан фінансування відображається на результативності інноваційної діяльності в українській промисловості. Система державної фінансової підтримки інноваційної діяльності в Україні не відповідає сучасним вимогам і відрізняється значною кількістю пріоритетів.

Необхідно покращувати співробітництво України з зарубіжними країнами для створення необхідних умов подальшого розвитку міжнародного технологічного трансферу, міжнародного маркетингу, інтеграційних процесів при підготовці наукових кадрів, інноваційної сприятливості підприємств. Стратегічним завданням є підвищення інвестиційної привабливості підприємств, галузей та регіонів та комплекс дій, які будуть спрямовані на підвищення доступності інвестиційних ресурсів.

На нашу думку, шляхами вирішення проблем може стати вдосконалення нормативно-правової бази для забезпечення розвитку інноваційної системи України; необхідність системного і послідовного впровадження функціональних принципів державного управління інноваційною діяльністю, впровадження освітньої програми на протязі усього життя і т.д.

Таким чином, ефективна інноваційна діяльність ґрунтується на відповідному інституційному забезпеченні, і передбачає виважену державну інноваційну політику, поєднану з визначеними напрямками активізації інноваційної діяльності. Розробка нових та вдосконалення існуючих форм, методів та інструментів підтримки інноваційної активності та побудови національної інноваційної системи є перспективним напрямком для подальших наукових досліджень.

Література: 1 Эриашвили Н.Д. Маркетинг: Уч. для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 623 с. 2 Минько Э.В. Маркетинг: Учебное пособие. — М.: ЮНИТИ, 2007. — 351 с. 3 Новицкий В.Е. Международная экономическая деятельность Украины: Учебник. — К.: КНЕУ, 2003. — 948 с. 4 www.ukrstat.gov.ua 5 www.doingbusiness.org 6 www.mfa.gov.ua 7 Ковалев А.И. Промышленный маркетинг: Учеб. пособие// Маркетинг. Спец. вып. №21. М.: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2003 . - 128 с. 8 Степанов М.В. Значення маркетингу в забезпеченні інноваційної діяльності // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 214. В 4 т. Том 1. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. — с.83-90. — 0,4 д.а. 9 Степанов М.В. Маркетинг як засіб виявлення напрямів інноваційної діяльності: Розділ в колективній монографії „Стратегії інноваційного розвитку України: наукові концепції та практика реалізації” / О. М. Галенко, О. С. Герасименко, Г.В.Булкот, М.А.Бурський, М.В.Степанов, І.Б.Черкаський; Керівник авт. колективу і наук. ред. О.М.Галенко. — К.: КНДУ “НДІРоМ”, 2007. — 344 с. — С.201-С.267. — 3,4 д.а.

10 Государственное агентство по инвестициям и управлению национальными проектами Украины: Рабочая группа «Национальные проекты» **11** www.bbc.co.uk **12** Соболев Ю. В., Дикань В. Л., Дейнека А. Г. – Стратегия предприятия и стратегический менеджмент, Харьков, Олант, 2002 **13** Комарова А.Д. Инвестиционная стратегия как инструмент повышения инновационной активности в регионе: Автореф. дисс. . канд. экон. наук: 08.00.05. Барнаул, 2007. - 23 с. **14** Агарков С.А. Роль инновационно-инвестиционной политики в развитии региональной экономики. М.: Экономика, 2005. - 197 с. **15** Барышева А.В., Балдин К.В., Галицкая С.Н. Инновации. М.: Изд-во «Издательский дом Дашков и Ко», 2007. - 381 с. **16** www.censor.net.ua

Глава 11

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ І ВИРОБНИЧІ ПРОЦЕСИ У ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розділ 11.1 Моделювання виробничих потоків

На сучасному етапі економічного розвитку України великого значення набувають виявлення і використання внутрішніх резервів виробництва. Управління сучасними підприємствами зіткнулося з цілим рядом проблем. Функціонування і розвиток будь-якого підприємства, рівень конкурентоспроможності у значній мірі залежить від того, наскільки вдало організовано управління персоналом і виробничими ресурсами. В умовах ринкової системи господарювання виникає потреба в розробці і застосуванні на практиці досконалих управлінських, організаційних і економічних механізмів, нових форм і методів управління і організації виробництва, які повинні забезпечувати підвищення ефективності. Основними шляхами розвитку українських підприємств є використання досягнень теорії і практики сучасного менеджменту, раціонального використання вітчизняного і закордонного досвіду в організації, плануванні і управлінні виробництвом.

Металургійне виробництво України є комплексною, високопродуктивною галуззю промисловості. В цьому комплексі основне і провідне місце належить виробництву чавуну, сталі, прокату і виробів подальшого переділу. В умовах металургійних підприємств виробничий процес представляє собою систему взаємозв'язаних потужних потоків різних видів сировини, матеріалів, палива і напівфабрикатів, які підлягають технологічній переробці на агрегатах великої потужності зі складним обладнанням на дільницях, які обслуговують ці агрегати. Укрупнення металургійних агрегатів, збільшення їх кількості, інтенсифікація технологічних процесів приводить до різкого росту випуску продукції і зростання виробничих потоків, що викликає необхідність розгляду задач, які пов'язані з організацією комбінованих виробничих потоків і які не були вирішені ні в теорії організації виробництва, ні на практиці. Це наступні задачі:

- формалізованого представлення структури виробничих потоків;
- розрахунку продуктивності комплексу агрегатів і обладнання в

комбінованих потоках;

- знаходження вузьких місць в комбінованих потоках;
- перевірки забезпечення основних агрегатів послугами допоміжних і обслуговуючих дільниць.

Необхідно підкреслити неможливість вирішення поставлених задач без поєднання формалізованого представлення структури виробничих потоків з відповідним алгоритмом.

В даній роботі розглядаються можливі підходи і методи вирішення перелічених задач.

1 Теоретичні засади організації виробничих потоків.

Виробничий менеджмент і організація виробництва є активними факторами технічного прогресу, який не тільки сприяє ефективному використанню техніки і матеріальних ресурсів, але і визиває удосконалення техніки і технології виробництва. Не дивлячи на великі досягнення в організації виробництва, спостерігається відставання її рівня від рівня техніки і технології.

Ключовими в теорії організації виробництва є закони, які відображають відносини між елементами системи і самі впливають на їх поведінку. До головних законів організації виробництва відносяться: композиції, пропорційності, закон найменших, універсальний закон інерції, закон синергії, адаптації та інші [1, 2, 3].

Основні результати даної роботи базуються на законі пропорційності, який у широкому значенні відображає необхідність визначеного співвідношення між частинами цілого, їх відповідність, співвідношення і залежність. Свідома реалізація законів в організації виробництва потребує обов'язкового використання набору принципів управління, планування і координації. Всі виробничі процеси повинні раціонально поєднуватися у часі і просторі, в основі цього лежать такі основні принципи: безперервності, прямоточності, ритмічності, системності, диференціації, спеціалізації, автоматичності, гнучкості, оптимальності.

Виробничий процес на металургійних підприємствах характеризується направленим рухом потоку сировини, матеріалів, напівфабрикатів і допоміжних матеріалів, які обробляються на дільницях і цехах. В потоці беруть участь складні металургійні агрегати великої потужності (доменні і мартенівські печі, конвертори, прокатні стани і т.д.) зі складним обладнанням на дільницях, які обслуговують ці агрегати.

Виробничі потоки здійснюються, в основному, в двох організаційних формах: простій або комбінованій [4, 5]. До простого виробничого потоку відносяться процеси, які протікають в межах одного основного агрегату і закріплені за ним допоміжних дільниць. Особливістю простих потоків є те, що виробничий процес по виготовленню продукції здійснюється на даному агрегаті і його допоміжних дільницях незалежно від інших агрегатів, на яких здійснюються аналогічні або інші виробничі процеси. У простому потоці кількість і потужність обладнання на допоміжних дільницях, його пропускна здатність визначається потужністю і пропускною здатністю основного агрегату. В умовах простого потоку допоміжні дільниці, як правило, є локальними, тобто обслуговуючими тільки один основний

агрегат. Організація виробничого процесу у формі простого потоку є найбільш раціональною системою, яка легко піддається регулюванню.

До комбінованого виробничого потоку відносяться процеси, в яких при наявності декількох основних агрегатів одночасно і взаємозв'язано здійснюється декілька виробничих потоків. При цьому кожний виробничий потік здійснюється стосовно до одного основного агрегату, але на окремих стадіях операції потоку виконуються на дільницях-ступенях, які одночасно обслуговують декілька виробничих потоків. В теорії організації виробництва відзначається [4, 5], що в комбінованих потоках процес здійснюється:

- на наскрізних допоміжних дільницях-ступенях, які обслуговують всі основні агрегати;
- на вузлових ступенях, які обслуговують тільки декілька агрегатів;
- на локальних ступенях, які обслуговують тільки один основний агрегат.

В складних комбінованих потоках є технологічний зв'язок операцій, які протікають по лінії декількох аналогічних агрегатів. В цих умовах організація виробництва повинна бути направлена на створення умов, які забезпечують виконання кожною дільницею (цехом) обсягу робіт, які потрібні в заздалегідь встановлений проміжок часу.

В роботі [4] розглядаються різні схеми комбінування виробничих потоків. До цих пір немає комплексного рішення цілого ряду питань організації виробництва, в зв'язку з чим підприємства і цехи, які оснащені однотипними агрегатами і обладнанням, мають різну організацію виробництва і різну продуктивність.

2 Методичний підхід до дослідження комбінованих виробничих потоків.

Однією із важливих економіко-математичних задач в організації виробництва є задача комбінування однакових або різних виробничих процесів з метою випуску продукції найбільш ефективним способом.

Теорія і практика організації і управління показує, що оптимізація складних виробничих систем може бути досягнута за допомогою створення моделей і "програвання" їх поведінки в різних, подібних реальним, ситуаціях. Моделі замінюють реальне обладнання або цілу систему. Найбільш зручні в силу своєї простоти і наочності графічні моделі. У графічній моделі всі операції виробничих процесів представляються в певному формалізованому вигляді, який дозволяє відволіктися від конкретного змісту тієї чи іншої операції. Моделювання всього комплексу виробничих процесів представляє собою складну проблему, так як необхідно моделювати основні, допоміжні і обслуговуючі процеси і їх взаємозв'язки. При розробці моделі організації виробничих потоків використано теорію графів і математичне програмування [6, 7, 8, 9].

Кожний виробничий потік складається із упорядкованого послідовно-паралельного поєднання окремих процесів. Структура виробничих потоків в необхідному рівні деталізації адекватно може бути представлена графом [10, 11].

Лінійний граф $G = [N, A]$ складається із сукупності елементів,

де N – вершина графа;

A – множина дуг (i, j) .

Вершини графа відділяють кінець попереднього і початок наступного процесів, а дуги представляють власне виробничі процеси. В подальшому

використаємо термін "сітка", так як кожній дузі буде поставлено декілька чисел, тоді як в теорії графів дуга показує тільки на те, що вузли з'єднані. Кожній дузі сітки поставлено відповідно невід'ємне число, яке показує продуктивність або пропускну здатність дуги. Продуктивність означає максимальну кількість речовини, яку можна переробити або пропустити за одиницю часу по дузі. В сітці виділяють два спеціальні вузли. Один із них називається джерело і обозначається s ; другий називається стік і обозначається t . Решта вузлів проміжні. Початок технологічного процесу на дільниці (цеху) представляється вершиною – джерелом сітки, а його кінець – стоком. Всі вершини нумерують індексами, із чого утворюються нумерація дуг сітки. Кількість матеріалу, що переробляється в процесі (i, j) в одиницю часу дає потік $X(i, j)$ по дузі, яка представляє виробничий процес. Потік із джерела в стік представляє собою сукупність потоків по всіх дугах сітки і його величину означимо V .

Сіткова модель виробничого процесу утворюється шляхом нанесення на план цеху схеми потоків різних видів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, які підлягають перегрузці, транспортуванню, усередненню і іншим процесам. Потім потік по кожному виду оброблюваного матеріалу розчленяється на послідовність окремих технологічних процесів, які протікають на встановленому в цеху обладнанні.

Розглянемо в якості прикладу моделювання структури виробничих процесів в доменному цеху. Схема взаємозв'язаних потоків різних видів сировини, матеріалів і палива приведена на рисунку 11.1.1.

Умовні позначення дуг сітки наступні:

(0-1), (0-2), (0-3), (0-4), (0-5), (0-6) – прибуття в доменний цех відповідно окатишів, коксу, марганцевої руди, залізної руди, агломерату, вапняку;

(1-15), (1-16), (1-17), (1-18), (3-15), (4-15), (4-16), (4-17), (4-18), (5-15), (5-16), (5-17), (5-18) – подача цих же матеріалів (окрім коксу і вапняку) в бункери бунерної естакади;

(2-19), (2-20), (2-21), (2-22) – подача коксу в коксові бункери печей;

(1-7), (3-8), (5-9), (6-10) – штабелювання і усереднення відповідно окатишів, марганцевої руди, агломерату, вапняку;

(7-11), (8-12), (9-13), (10-14) – навантаження цих же матеріалів в трансферкар;

(11-15), (11-16), (11-17), (11-18), (12-15), (13-15), (13-16), (13-17), (13-18), (14-15), (14-16), (14-17), (14-18) – навантаження цих же матеріалів в бункери доменних печей;

(15-19), (16-20), (17-21), (18-22) – забір і завантаження цих же матеріалів вагон-вагами і подача їх в скіп;

(19-23), (20-24), (21-25), (22-26) – подача шихтових матеріалів підйомником на колошник доменних печей;

(23-27), (24-28), (25-29), (26-30) – виплавка чавуну в доменних печах №№ 1–4;

(27-31), (28-31), (29-32), (30-32) – транспортування чавуну в ковшах на розливальні машини і в міксерне відділення;

(31-33) – розливка чавуну на розливальних машинах;

(23-33) – зливання чавуну в міксер;

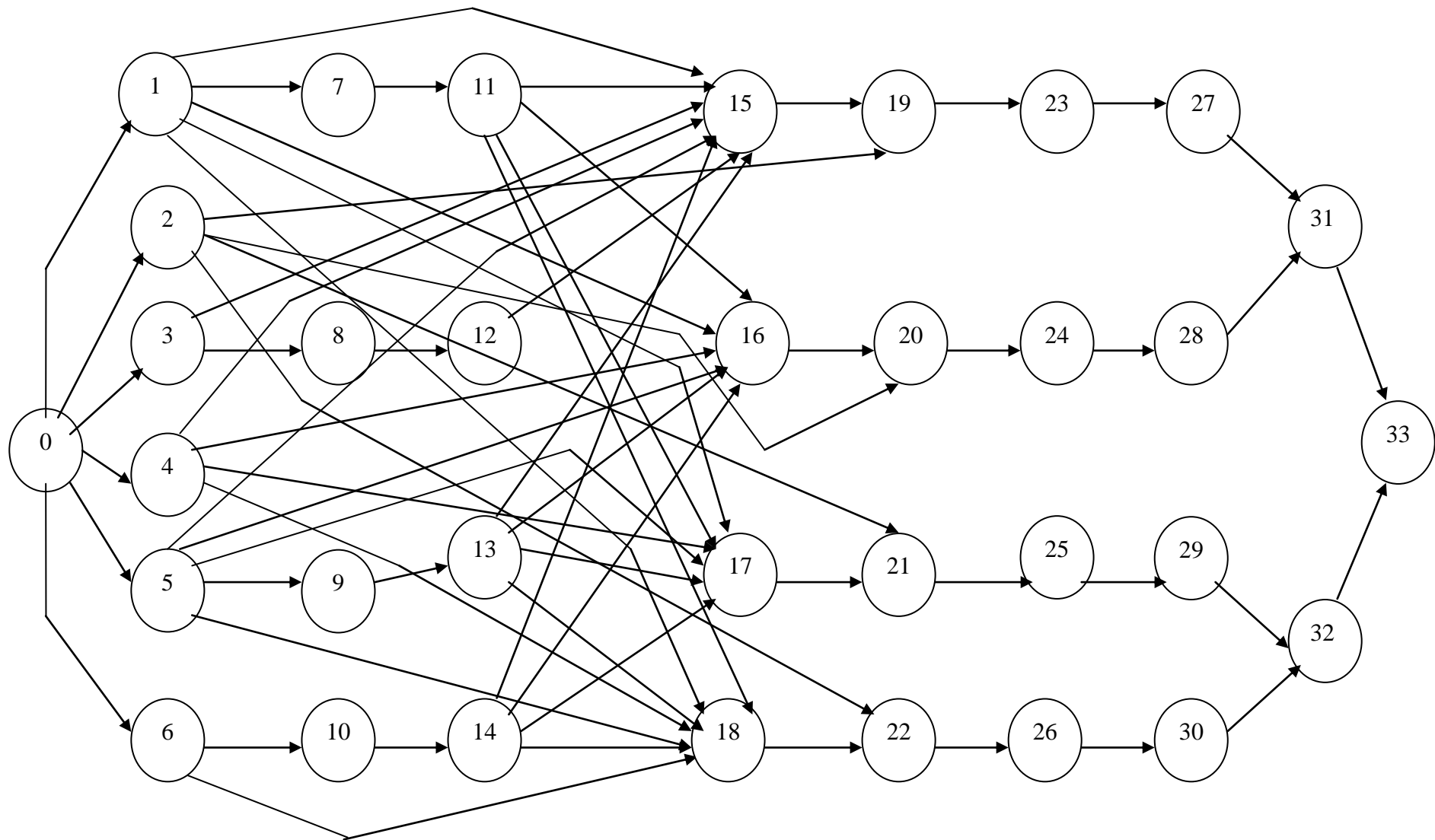


Рисунок 11.1.1 Сіткова модель виробничого процесу доменного цеху

При побудові моделі виробничих потоків доменного цеху для наочності використані деякі спрощення реального виробничого процесу, так як враховуються тільки основні матеріали, які підлягають технологічній переробці і основний продукт плавки – чавун.

Формалізоване представлення структури виробничих потоків у вигляді сіткової моделі і математичного програмування дає можливість вирішити цілий ряд задач.

3 Розрахунок продуктивності комплексу агрегатів і обладнання в комбінованих виробничих потоках.

Для організації виробництва характерною є задача визначення максимального випуску продукції цехом або дільницею при наявній продуктивності основних агрегатів і пропускній здатності обладнання допоміжних і обслуговуючих дільниць.

Потужність потоку визначається, головним чином, продуктивністю основних металургійних агрегатів. Крім того, вона може лімітуватися і пропускною здатністю обладнання допоміжних дільниць і вузького місця. При простій однолінійній формулі організації потоку його величина визначається продуктивністю основних агрегатів або пропускною здатністю вузького місця. Таким чином, для визначення величини потоку необхідно розрахувати продуктивність або пропускну здатність комплексу агрегатів з обладнанням, яке його забезпечує.

Необхідно визначити, яку максимальну величину потоку може пропустити із джерела s в стік t , за умови не перевищення пропускної здатності дуг. Задача знаходження величини максимального потоку в будь-якій сітці є задачею лінійного програмування з цільовою функцією 11.1.1 [7, 8]:

$$V = \sum_j X_{sj} \quad (11.1.1)$$

Потік в сітці підпорядковується наступним умовам:

– величина потоку по будь-якій дузі вимірюється додатними числами і обмежена пропускною здатністю дуги b_{ij} (формула 11.1.2):

$$0 \leq x_{ij} \leq b_{ij}, \quad \text{для всіх } (i, j) \in A; \quad (11.1.2)$$

– величина потоку, який приходить до всіх проміжних (крім джерела і стоку) вершин сітки, дорівнює величині потоку, який покидає ці вершини (формула 11.1.3):

$$\sum_i X_{ij} - \sum_k X_{jk} = 0, \quad j \neq s, t; \quad (11.1.3)$$

– величина потоку, який виходить із джерела (дорівнює $-V$) і величина потоку, який приходить до стоку (дорівнює V), рівні між собою величини (формула 11.1.4, 11.1.5):

$$\sum_i X_{ij} - \sum_k X_{jk} = -V, \quad \text{коли } j = s; \quad (11.1.4)$$

$$\sum_i X_{ij} - \sum_k X_{jk} = V, \quad \text{коли } j = t, \quad (11.1.5)$$

де $b(i, j)$ – пропускну здатність по дузі (i, j) ;

X_{ij} – потік по дузі (i, j) .

Матриця системи рівнянь, яка складається з коефіцієнтів лівої частини цих рівнянь, є матриця інцидентій вузли-дуги сітки. В приведених умовах дугові потоки мають нижню границю 0. Але в такому припущенні при побудові максимального потоку немає ніякої необхідності. Якщо умову (2) замінити умовою $l_{ij} \leq x_{ij} \leq b_{ij}$, де l_{ij} – дана дійсна функція, яка визначається на дугах множини A і відповідає нерівності $0 \leq l_{ij} \leq b_{ij}$, то задача не змінює спільності, тільки припускається, що існує вихідний потік, тобто умови повністю відповідають діючому виробництву.

Для сітки $[N, A]$ з джерелом s і стоком t величина V максимального потоку із s в t є функція тільки пропускної здатності окремих дуг. Якщо $A = A_1, A_2, \dots, A_m$ і дуга A_i має пропускну здатність $b(A_i)$, то величина максимального потоку дорівнює (формула 11.1.6):

$$V = \min \sum_{R \in A, A_i \in R} b(A_i), \quad (11.1.6)$$

де мінімум береться по всіх розрізах R , які відділяють s і t .

Приведене формулювання є задача знаходження екстремуму лінійної функції, яка підпорядковується лінійним обмеженням. Існують різні відомі методи вирішення лінійних програм. Загальновживаним методом є симплекс-алгоритм Данцига для загальної задачі лінійного програмування [7]. Для вирішення даної задачі розроблено більш ефективний алгоритм – розстановки позначок [8]. Алгоритм заключається у систематичному пошуку всіх можливих шляхів із джерела в стік, які збільшують потік. Після того, як знайдено будь-який шлях, який збільшує потік, визначають величину максимальної пропускної здатності шляху. Далі потік збільшують на цю величину. Обчислення закінчується, якщо одержано максимальний потік, тобто немає ні одного шляху, який збільшує потік в сітці.

Були побудовані і досліджені сіткові моделі доменного виробництва декількох металургійних заводів. Розрахована продуктивність доменних печей і пропускну здатність технологічного обладнання, яке приймає участь у виробничому процесі. Продуктивність доменних печей розрахована в тоннах чавуну, а пропускну здатність обладнання в натуральних одиницях, тобто вагою матеріалу, який переробляється на даному обладнанні. Для розрахунку сіткової моделі виробничих процесів доменного виробництва необхідна спільна одиниця виміру, для чого необхідно використати витратні коефіцієнти, за допомогою яких пропускну здатність обладнання може бути виражена в тоннах чавуну.

Вирішення задачі про максимальний потік дало можливість визначити максимальний випуск продукції цехом при наявній пропускній здатності обладнання допоміжних і обслуговуючих ділянок, що дозволяє оптимізувати виробничу програму і виробничу потужність. Аналіз результатів рішення даної задачі показав, що деякі ланки технологічного ланцюгу доменного виробництва характеризуються значним запасом пропускної здатності обладнання дільниць.

Важливою умовою організації виробничих процесів є необхідність суворої ув'язки їх в часі і просторі. Однією із задач виробничого менеджменту і

організації виробництва є дослідження і проектування протікання в часі і просторі виробничих потоків. Особливим параметром організації виробничих процесів є час. Довгий період залишалося не вирішеним питання про метод розрахунку продуктивності комплексу агрегатів і обладнання з врахуванням фактору часу. Для вирішення поставленої задачі в роботах [10, 11, 12] використано графо-математичну модель і алгоритм знаходження величини максимального динамічного потоку.

По кожній дузі сітки, крім пропускної здатності $b(i, j)$, визначили час протікання виробничого потоку (час переробки певної кількості матеріалів), який позначимо $a(i, j)$. Нехай $f(i, j, \tau)$ – величина потоку, яка виходить із вершини i по дузі (i, j) в момент τ і прибуває в j в момент $\tau + a(i, j)$. Далі, $f(i, j, \tau+1)$, є кількість матеріалів, які залишаються в i в проміжок часу від τ до $\tau+1$. Позначимо через $V(p)$ величину потоку f , який виходить із s або входить в t за p періодів від $-1, 1-2, \dots, (p-1)-p$.

Задача визначення $V(p)$ формулюється у вигляді лінійної програми (формула 11.1.7) [8]:

максимізувати

$$V(p) = p \cdot V - \sum a(i, j) \cdot f(i, j), \quad (11.1.7)$$

при умовах:

– величина потоку в будь-який момент полюбій дузі не перевищує її пропускної здатності (формула 11.1.8):

$$0 \leq f(i, j, \tau) \leq b(i, j); \quad (11.1.8)$$

– для кожної проміжної вершини i і кожного моменту τ кількість матеріалів, яка надходить в i в період τ (включаючи кількість, яка залишилась в i з моменту $\tau-1$), дорівнює кількості, яка покидає i в момент τ (включаючи залишок в i до моменту $\tau+1$) (формула 11.1.9):

$$\sum_{j \in N} [f(i, j, \tau) - f(i, j, \tau - a(j, i))] = 0; \quad (11.1.9)$$

– потік, який виходить із s за p періодів (формула 11.1.10):

$$\sum_{\tau=0}^p \sum_{j \in N} [f(s, j, \tau) - f(j, s, \tau - a(j, s))] - V(p) = 0; \quad (11.1.10)$$

– потік, який входить в t за p періодів (формула 1.11):

$$\sum_{\tau=0}^p \sum_{j \in N} [f(t, j, \tau) - f(j, t, \tau - a(j, t))] + V(p) = 0. \quad (1.11)$$

Із умов 11.1.9 та 11.1.11 виходить рівність величини потоків $V(p)$, які виходять із джерела s за p періодів, і які притікають в t за цей же проміжок часу.

Максимальний динамічний потік за p періодів має величину (формула 11.1.12):

$$V(p) = (p+1)V_{p+1} - \sum a(i, j) f_{p+1}(i, j) \quad (11.1.12)$$

і мінімізує загальний потоковий час,

де V_{p+1} – величина потоку f_{p+1} .

Задачу визначення найбільшого досяжного обсягу випуску продукції

підрозділом (дільницею, цехом) з врахуванням фактору часу можна вирішити шляхом знаходження величини максимального динамічного потоку із джерела s в стік t за p періодів. Таким чином, розрахунок продуктивності комбінованого металургійного потоку з врахуванням фактору часу при відомій пропускній здатності одиниць обладнання може бути виконано алгоритмом вирішення задачі про максимальний динамічний потік [8, 9]. Вирішення поставленої задачі проведено методом розстановки позначок.

В практиці організації металургійного виробництва поширена думка про неможливість досягнення максимальної продуктивності при умовах затримки потоків матеріалів і продуктів плавки із-за недостатчі чавуновозних ковшів і шлакових чаш і т.п.

В роботі [8] досліджено вплив затримок потоку на величину максимального динамічного потоку і доказано, що можливість затримок не може привести до зменшення цієї величини і, очевидно, що величина максимального динамічного потоку за період p одиничних інтервалів не може і збільшитися.

Це є важлива обставина, якщо розглядати дану задачу в рамках оперативного управління виробництвом. Отже, максимальний динамічний потік завжди існує, тобто підтверджується потенційна можливість визначення максимального випуску продукції при практично будь-яких виробничих обставинах, що і є однією з основних цілей організації виробництва і вирішальною умовою досягнення його ефективності.

4 Дослідження і класифікація вузьких місць у виробничих потоках.

В сучасних умовах, коли виробничі процеси здійснюються на багатьох дільницях, пов'язаних в просторі і часі, особливо важливо дотримуватися закону пропорційності. Недодержання закону пропорційності веде до виникнення вузьких місць і диспропорцій, коли виробнича потужність цехів і дільниць, продуктивність агрегатів і пропускна здатність обладнання мають різні величини.

В теорії організації розглядаються вузькі місця відносно виробничої програми і порівняльні вузькі місця [2, 4]. Вузьке місце відносно програми не дозволяє виконати виробничу програму. Для її виконання необхідно або розширити вузьке місце, або зменшити виробничу програму. Таким вузьким місцям приділяється значна увага не тільки на виробництві, а і в теорії організації виробництва. Друга роль порівняльних вузьких місць. До певного моменту вони не впливають не тільки на виконання виробничої програми, але і на планові показники роботи підприємства в цілому, і тому наявність їх, як правило, не викликає занепокоєння. Ліквідації порівняльних вузьких місць не приділяється належної уваги, так як на багатьох підприємствах склалися такі співвідношення виробничих потужностей, що ліквідація вузьких місць не рідко потребує реконструкції цехів або всього підприємства. Обидва види вузьких місць небажані у виробництві.

Раніше була розглянута задача визначення максимального випуску продукції виробничим підрозділом при наявному рівні продуктивності основних агрегатів і обладнання допоміжних і обслуговуючих дільниць. З розрахунком максимального випуску продукції пов'язана друга задача –

визначення вузьких місць. Кожній задачі лінійного програмування відповідає друга, яка називається двоїста [7]. Задача пошуку вузьких місць моделюється у вигляді двоїстої задачі про максимальний потік. В роботі [8] вводиться поняття "розрізу" в сітці. Якщо розчленувати всі вершини сітки на дві незбіжні множини вершин таким чином, щоб джерело належало одній з них, а стік – другій, то розрізом сітки буде множина дуг, які виходять із вершин першої множини і входять в вершини другої множини. Додаванням величини пропускної здатності цих дуг визначається пропускна здатність розрізу. Мінімальний розріз – це розріз з найменшою для даної сітки пропускною здатністю, що відповідає вузькому місцю у виробничих потоках.

Якщо рівнянням 11.1.3 – 11.1.5 віднести множник $\pi(i)$, а до нерівності пропускної здатності 11.1.2 – множник $\gamma(i, j)$, то одержимо умови двоїстої задачі (формула 11.1.13-11.1.15):

$$-\pi(s) + \pi(t) \geq 1; \quad (11.1.13)$$

$$\pi(i) - \pi(j) + \gamma(i, j) \geq 0; \quad (11.1.14)$$

$$\gamma(j, i) \geq 0 \quad (11.1.15)$$

і треба знайти максимум форми (формула 11.1.16):

$$\sum b_{ij} * \gamma(i, j) \quad (11.1.16)$$

при цих умовах.

Оптимальне рішення двоїстої задачі визначається наступними формулами 11.1.17-11.1.18:

$$\pi(i) = \begin{cases} 0 & N_i \in X \\ 1 & \text{при } N_j \in \bar{X} \end{cases} \quad (11.1.17)$$

$$\gamma(i, j) = \begin{cases} 1 & \text{при } A_{ij} \in (X, \bar{X}) \\ 0 & \text{в інших випадках} \end{cases} \quad (11.1.18)$$

Розглянемо двоїсту задачу про максимальний динамічний потік. Якщо рівнянням 11.1.9 – 11.1.11 віднести змінні $\pi(x)$, а обмеженням пропускної здатності змінні $\gamma(i, j)$, то двоїста задача буде мати такі обмеження [8] (формула 11.1.19-11.1.21):

$$\pi(s) + \pi(t) = p \quad (11.1.19)$$

$$\pi(i) + \pi(j) + \gamma(i, j) \geq -b(i, j) \quad (11.1.20)$$

$$\gamma(i, j) \geq 0 \quad (11.1.21)$$

і потрібно мінімізувати (формула 11.1.22):

$$\sum_A a(i, \dots j) * \gamma(i, j) \quad (11.1.22)$$

при цих обмеженнях.

При економіко-математичній постановці і розробці алгоритму вирішення задачі про максимальний динамічний потік використана умова, що склад обладнання, його пропускна здатність і тривалість протікання виробничого процесу не змінюється за період часу, для якого здійснюється побудова моделі

виробничих потоків. Рішення вказаної задачі можливо здійснити і в більш загальному випадку, тобто коли ці величини змінюються за визначений період часу. У зв'язку з тим, що склад обладнання і його пропускна здатність змінюються (вихід із ладу, ремонт і т.п.), в алгоритм і вихідні дані необхідно внести доповнення про розрахунки цих величин по визначених формулах.

Рішення двоїстої задачі про максимальний потік дало можливість визначити вузькі місця доменного цеху. В комбінованих потоках еквівалентним терміном для вузького місця є поняття мінімального розрізу сітки. При цьому вузьке місце відповідає не який-небудь окремій одиниці обладнання, як в простій формі потоку, а вузьким місцем для цеха або дільниці може бути декілька процесів, тобто вузьке місце розчленовується в просторі.

Для вирішення двоїстої задачі про максимальний динамічний потік розраховано час роботи обладнання на забезпечення одного випуску чавуну. В результаті вирішення даної задачі одержані наступні дані:

- про максимальний обсяг випуску продукції в цеху;
- шляхи проходження потоків по сітці з мінімізацією потокового часу;
- мінімальний динамічний розріз, тобто вузькі місця.

Дугові числа показують протягом якої кількості періодів (p) дуги мінімального динамічного розрізу є вузькими місцями в потоці. Звідси можливо зробити висновок, що вузьке місце в комбінованих виробничих потоках розчленовується в часі і просторі.

Автором в роботах [10 - 14] запропонована класифікація вузьких місць у відповідності з класифікацією ступенів виробничих потоків. Вузькі місця в комбінованих потоках класифікуються на:

- локальні, що відповідають локальній ступені;
- вузлові, що відповідають вузловій ступені;
- наскрізні, що відповідають наскрізній ступені.

Шляхом моделювання, тобто збільшення продуктивності основних агрегатів (в даному випадку доменних печей), можна прогнозувати виникнення вузьких місць на допоміжних і обслуговуючих дільницях.

5 Моделювання забезпечення основних агрегатів послугами допоміжних і обслуговуючих дільниць.

В планово-організаційних розрахунках, які пов'язані зі зміною або визначенням обсягу виробництва, при проектуванні нових або реконструкції металургійних підприємств, цехів або дільниць передбачається повне забезпечення основних агрегатів послугами допоміжних і обслуговуючих дільниць. При цьому враховується не тільки продуктивність основних агрегатів, але і пропускна здатність всіх дільниць цеху. Після визначення технічно можливої (планової) продуктивності основних агрегатів розраховують пропускну здатність обладнання всіх дільниць цеху і робиться висновок про забезпечення основних агрегатів послугами допоміжних і обслуговуючих дільниць [4, 5]. В організації металургійного виробництва були не вирішені задачі розрахунку пропускну здатності комплексу агрегатів і обладнання і перевірки забезпеченості основних агрегатів послугами допоміжних і

обслуговуючих ділень.

Розглянемо постановку й рішення даних задач. Структура потоків цеху для будь-якого рівня деталізації представлена у вигляді сітки, в якій є декілька джерел N_s і декілька стоків $N_{s'}$ ($s = 1, 2, \dots, q$; $s' = 1', 2', \dots, q'$), і s -й виробничий потік повинен переміщатися із джерела N_s в стік $N_{s'}$. Кожний продукт (матеріал) може переміщатися по різним маршрутам, які ведуть із джерела в стік. Сітка має m дуг і розраховані їх пропускні здатності b_1, b_2, \dots, b_m . Необхідно пропустити потік кожного матеріалу по ланцюгам сітки таким чином, щоб не були перевищені пропускні здатності дуг і сума величин потоків по всіх ланцюгах була максимальна.

Відповідна модель має вид [9] (формула 11.1.23):

$$\text{максимізувати } \sum_{s=1}^q f(s, s') \quad (11.1.23)$$

при обмеженнях (формули 11.1.24-11.1.25):

$$\sum_i x_{ij}^s = \begin{cases} -f(s, s'), & \text{коли } j=s \\ 0, & \text{коли } j=s, s' \\ f(s, s'), & \text{коли } j=s' \end{cases} \quad (11.1.24)$$

$$\sum_{s=1}^q |x_{ij}| \leq b_{ij}, \quad \text{для всіх } i, j, \quad (11.1.25)$$

де x_{ij}^s – s -й потік по дузі A_{ij} ;

$f(s, s')$ – величина s потоку із N_s в $N_{s'}$.

Позначимо через x_{ij} величину потоку, який протікає по ланцюгу j . Будь-який ланцюг у сітці може бути представлений m -мірним вектором, i -я компонента якого дорівнює 1, коли дуга i входить в даний ланцюг, і дорівнює 0 в протилежному випадку. Структура сітки може бути представлена у вигляді матриці інцидентій дуги-ланцюги $A = [a_{ij}]$ наступним чином:

$$a_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{коли дуга } i \text{ входить в ланцюг } j, \\ 0 & \text{в протилежному випадку.} \end{cases}$$

Для складання матриці інцидентій дуги-ланцюги по вертикалі виписують всі дуги, а по горизонталі – ланцюги сітки. В матриці A ланцюг представлений стільки разів, скільки різних продуктів може по ньому переміщуватися.

Задача максимізації суми величин всіх ланцюгових потоків прийме вигляд формул 11.1.26 – 11.1.27 [9]:

$$\text{максимізувати } Z = \sum_j x_j \quad (11.1.26)$$

$$\text{при обмеженнях } \sum_j a_{ij} x_j + s_i = b_i \quad (i=1, 2, \dots, m) \quad (11.1.27)$$

$$x_j, s_i \geq 0,$$

де s_i – додаткові змінні.

Тобто, сформульована задача лінійного програмування. Змінні s_i утворюють початковий базис задачі. Вирішуючи задачу симплекс-методом, находимо вектор

оцінок $\pi_i = (\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_m)$, де кожний елемент відповідає своєму рядку. Відносні оцінки \bar{C}_j кожного небазисного стовпця a_j визначаються за формулою 11.1.28:

$$\bar{C}_j = C_j - \pi^* a_j. \quad (11.1.28)$$

Якщо всі оцінки $C_j \leq 0$, то одержимо оптимальне рішення задачі. Інтерпретуючи π_i як довжину дуги i , одержимо, що величина π_i буде дорівнювати довжині того ланцюга, який відповідає стовпцю a_j . Отже, для кожного продукту можна знайти найкоротший ланцюг, який веде із джерела в стік.

З метою практичної реалізації була побудована сіткова модель дільниці шихтоподачі доменного цеху. Для вирішення поставленої задачі була складена матриця інцидентів дуги-ланцюги.

Сформульована задача 11.1.26 – 11.1.27 стосовно до дільниці шихтоподачі доменного цеху була вирішена у вигляді багатопродуктивної задачі на сітці [15, 16, 17]. В результаті вирішення задачі одержані найкоротші ланцюги сітки і максимальні величини потоків. Аналіз одержаних даних показує, що окремі ланки технологічного ланцюгу дільниці шихтоподачі характеризуються значним запасом пропускної здатності обладнання.

Друга задача, що дає можливість перевірки забезпеченості основних агрегатів послугами допоміжних дільниць, може бути сформульована як задача про допустимість в багатопродуктових потоках. Задані невід'ємні цілі числа $r(s, s')$ ($s = 1, 2, \dots, q, s' = 1', 2', \dots, q'$). Необхідно визначити, чи існують допустимі потоки x_{ij} , які задовольняють обмеженням 11.1.29 – 11.1.31:

$$f(s, s') \geq r(s, s') \quad (11.1.29)$$

$$\sum x_{ij} = \begin{cases} -f(s, s'), & \text{якщо } i=s, \\ 0, & \text{якщо } i=s, s', \\ f(s, s'), & \text{якщо } i=s' \end{cases} \quad (11.1.30)$$

$$\sum_{s=1}^q |x_{ij}| \leq b_{ij}, \quad (\text{для всіх } i, j). \quad (11.1.31)$$

В побудованій сітці задані обмеження на пропускну здатність дуг. Для кожного продукту розрахована і задана величина потоку, і потрібно визначити, чи можливо пропустити цей заданий багатопродуктовий потік в сітці таким чином, щоб пропускні здатності дуг не були перевищені.

Розглянемо поняття "допустимі сітки", які б задовольняли заданим потребам до потоку [9]. Вони утворюються наступним чином. Для кожного продукту знаходять деякий ланцюг із джерелом в стік, і кожній дузі цього ланцюгу додають пропускну здатність, яка дорівнює заданим вимогам до потоку цим продуктом. Допустиму сітку одержуємо шляхом накладення один на одного одержаних ланцюгів, які відповідають заданим вимогам до потоку. Кожну допустиму сітку можна представити m -мірним вектором $a_{ij} = [a_{1j}, a_{2j}, \dots, a_{mj}]$, де a_{1j} – пропускна здатність першої дуги, a_{2j} – пропускна здатність другої дуги і т.д. Всі допустимі сітки можливо представити у вигляді матриці $[a_i]$, яка містить m рядків.

Позначимо через x_j коефіцієнт при стовпці a_j в матриці $[a_i]$.

Багатопродуктову задачу про допустимість можна сформулювати наступним чином 11.1.32 – 11.1.33 [9]:

$$\text{максимізувати } \Theta = \sum_j x_j \quad (11.1.32)$$

$$\text{при обмеженнях } \sum_j a_{ij}x_j + s_i = b_i \quad (i=1,2,\dots,m) \quad (11.1.33)$$

$$x_j, s_i \geq 0,$$

де s_i – додаткові невідомі.

Якщо оптимальне значення $\Theta \geq 0$, це означає, що у вихідній сітці всі вимоги до багатопродуктового потоку виконуються. Якщо оптимальне значення $\Theta = 1$, то вихідна сітка є допустимою.

Рішення поставленої задачі здійснено симплекс-методом. Аналіз результатів рішення показав, що вихідна сітка є допустимою й задовольняє заданим вимогам до сітки (цільова функція > 1). Отже, пропускна здатність обладнання ділянки шихтоподачі забезпечує планову добову потребу доменних печей у шихтових матеріалах. На основі розробленої моделі можна прогнозувати виникнення вузьких місць і диспропорцій, моделюючи збільшення продуктивності доменних печей і, відповідно, збільшення добової потреби в шихтових матеріалах.

6 Модель оптимізації запасів шихтових матеріалів на рудному дворі металургійних підприємств.

Висока продуктивність доменних печей і відносно велика потреба в шихтових матеріалах на одиницю продукції характеризує доменне виробництво як вельми матеріалоємне, що обумовлює потужні матеріальні потоки. Дискретний характер надходження шихтових матеріалів і необхідність їх технологічної переробки (усереднення) змушує створювати запаси на рудному дворі. Виробничі запаси шихтових матеріалів на металургійних підприємствах поділяються на поточні, підготовчі і страхові [4, 18]. Установлення розмірів, контроль і регулювання запасів представляє одну із важливих задач виробничого менеджменту. В практиці нормування запасів матеріалів є ряд недоліків, найбільш істотним із яких є використання величини середньодобового споживання матеріалів в якості добової норми запасів. Аналіз показує, що добове споживання шихтових матеріалів змінюється в значних межах, так як це обумовлено впливом багатьох факторів (стан доменних печей, інтенсивність процесу доменної плавки і інші), і є тому випадковою величиною. Дослідження показали, що розподіл добового споживання матеріалів підпорядковується нормальному закону розподілу. Близькість емпіричного розподілу нормальному перевірено по критерію χ^2 Пірсона, який використаний по методиці В.І.Романовського [19]. Нерівномірність надходження і споживання шихтових матеріалів цехами металургійних підприємств передбачає створення виробничих запасів і їх оптимізацію. Добова норма запасу матеріалу (H) може бути представлена сумою середньодобового споживання матеріалу (\bar{P}) і страхової надбавки (C) [20]: $H = \bar{P} + C$. Характер розподілу добового споживання матеріалів дає

можливість визначити величину страхової надбавки. В даному випадку, при наявності нормального розподілу середньодобового споживання шихтових матеріалів, величина страхової надбавки визначається як $C = \kappa * \sigma$, де σ – середньоквадратичне відхилення добового споживання матеріалу; κ – поправочний коефіцієнт.

Отже, добова норма запасів може бути представлена виразом: $H = \bar{P} + \kappa * \sigma$. При введенні у величину запасу страхової надбавки, виникає питання визначення її оптимального розміру, тобто мінімуму страхової надбавки, який забезпечить нормальну роботу доменних печей і цехів підприємства при підвищеному споживанні матеріалу бо погіршенню умов їх надходження.

Згідно теорії управління запасами [20], при $C = \sigma$ (тобто $\kappa = 1$), величина запасу дорівнює $\bar{P} + \sigma$, то в 31,7% випадків буде нижче добової потреби матеріалів. У випадку $C = 2\sigma$, норма запасу дорівнює $\bar{P} + 2\sigma$, не задовільняє потребу тільки в 2,5% випадків. Добова потреба матеріалів буде перевищена у 0,3% випадків при $C = 3\sigma$.

При використанні для розрахунку норми запасу $C = \sigma$ існує значний ризик порушення нормальної роботи цехів підприємства. Використання варіанту $C = 3\sigma$ невиправдано із-за значного збільшення норм запасів. Найбільш раціональним є варіант норми запасів при $C = 2\sigma$.

Для розрахунку добових норм запасів матеріалів використані звітні матеріали про надходження і споживання шихтових матеріалів з рудного двору на аглофабрику і доменні печі за 12 місяців роботи. Обробка даних полягала в побудові рядів розподілу, групуванні їх по інтервалах, розрахунку середньоінтервальних значень і кількості випадків в інтервалі, і обчисленні даних для параметрів рядів розподілу (середньодобове відхилення) по відомих формулах [21]. Реальність розрахованих запасів в добах підтверджується практикою роботи металургійних підприємств.

Представлений метод розрахунку дає можливість встановити науково обґрунтовані норми і розміри запасів шихтових матеріалів. Розраховані по цьому методу запаси сприяють ефективній організації роботи цехів металургійних підприємств.

В теорії організації виробництва сформульовані закони і принципи організації в діючому виробництві, розроблені схеми аналізу виробничих потоків, а також визначені методи розрахунку продуктивності основних агрегатів і пропускної здатності обладнання.

Автором запропоновано представити структуру складних комбінованих виробничих потоків у вигляді графо-математичної моделі, що дозволило провести дослідження виробничих потоків, вирішити ряд важливих задач організації виробництва, а саме:

- розрахунку продуктивності агрегатів і обладнання в комбінованих виробничих потоках;
- дослідження, пошуку, прогнозування і класифікації вузьких місць в комбінованих потоках;

- перевірки забезпеченості основних агрегатів послугами допоміжних і обслуговуючих дільниць.

На базі розглянутих задач можливо вирішити наступне:

- знаходження схем організації виробничих потоків;
- оптимізації виробничої програми і виробничої потужності з урахуванням продуктивності основних агрегатів і пропускної здатності обладнання допоміжних і обслуговуючих дільниць.

Запропоновані методи дослідження виробничих потоків і вирішення сформульованих задач узагальнюють і розвивають відомі теоретичні положення організації виробництва стосовно виробничих потоків будь-якої складності. Вони мають ряд переваг у порівнянні з рекомендованими в літературі і які застосовуються на практиці. З'являється можливість оптимізувати розрахунки з врахуванням різних умов (продуктивність агрегатів і пропускна здатність обладнання, час).

Отже, результати моделювання комбінованих виробничих потоків можна використати при проектуванні, плануванні і оперативному управлінні виробничими процесами.

Література: 1 Петрович Й.М. Організація виробництва [текст]: учеб. / Й.М.Петрович, Г.М.Захарчин; – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 400 с. – Бібліогр.: С. 396 – 398. ISBN 966-83-40-19-1. 2 Мильнер Б.З. Теория организации [текст] / Б.З.Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 215 с. – Библиогр.: С. 214 – 215. 3 Фатхутдинов Р.А. Организация производства [текст]: учеб. / Р.А.Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 672 с., – Библиогр.: С. 669 – 670. – ISBN 5-16-00201-4. 4 Ройтбурд Л.Н. Организация и планирование предприятий черной металлургии [текст]: учеб. / Л.Н.Ройтбурд, К.А.Штец. – М.; "Металлургия", – 1967. – 516 с. 5 Приймак И.А. Основы организации производственных потоков и организация их в мартеновских цехах [текст]: И.А.Приймак. – М.: Metallurgizdat, - 1957. – 152 с. 6 Берж К. Теория графов и её применение [текст]: / К.Берж. – М.: Изд-во иностр. лит-ры, – 1965. – 410 с. 7 Данциг Дж. Линейное программирование, его применение и обобщение [текст]: пер. с англ. – М.: Прогресс, - 1966. – 600 с. 8 Форд А.Р. Потоки в сетях [текст]: / А.Р.Форд, Д.Р.Фалкерсон. пер. с англ. – М.: Мир, - 1966. – 276 с. 9 Ху Т, Целочисленное программирование и потоки в сетях [текст]: пер. с англ. – М.: Мир. – 1974. – 520 с. 10 Степанова Е.В. Методический подход к исследованию организации сложных производственных потоков [текст] / Е.В.Степанова, А.И.Горбач, В.А.Горбач // Зб. наук. праць. Випуск 204, Том 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, - 2005. Т. 1 – С. 117 – 123. 11 Степанова Е.В. Оптимизация сложных производственных потоков [текст] / Е.В.Степанова, А.И.Горбач, В.А.Горбач // Вісник національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ "ХПІ". – 2006. – № 14(1). – С. 33 – 36. 12 Степанова, Е.В. Моделирование пропускной способности комплекса агрегатов и оборудования с учетом фактора времени [текст] / Е.В.Степанова, А.И.Горбач, В.А.Горбач // Вісник національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ "ХПІ". – 2010. – № 61. – С. 35 – 38. 13 Степанова Е.В. Поиск и классификация узких мест в производственных потоках [текст] / Е.В.Степанова, В.А.Горбач //Труди VI-ї Міжнародної науково-практичної конференції "Дослідження та оптимізація економічних процесів. Оптимум – 2008" 3-5 грудня 2008 р. – Харків: НТУ "ХПІ". – 2008. – С. 11. 14 Степанова Е.В. Исследование узких мест в производственных потоках [текст] / Е.В.Степанова, В.А.Горбач // Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної

конференції 07 – 10 квітня 2010 р. – Харків: НТУ "ХПІ", - 2010. – С. 175 – 177.

15 Степанова Е.В. Моделирование обеспеченности основных агрегатов услугами вспомогательных и обслуживающих участков металлургического производства [текст] / Е.В.Степанова, А.И.Горбач, В.А.Горбач // Вісник національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ "ХПІ". – 2008. – № 54-1. – С. 11 – 13.

16 Степанова Е.В. Расчет пропускной способности комплекса агрегатов и оборудования при многих потоках металлургического производства [текст] / Е.В.Степанова, А.И.Горбач, В.А.Горбач // Вісник національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ "ХПІ". – 2010. – № 17. – С. 72 – 74.

17 Степанова Е.В. Оптимизация производственной программы металлургического производства с учетом пропускной способности оборудования [текст] / Е.В.Степанова, А.И.Горбач, В.А.Горбач // Вісник національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ "ХПІ". – 2009. – № 35-1. – С. 89 – 95.

18 Кобиляков І.Й. Організація виробництва у доменних цехах [текст] / І.Й.Кобиляков. – К.: "Техніка", 1971. – 176 с. Бібліогр. С. 172 – 173.

19 Вентцель Е.С. Теория вероятностей [текст] / Е.С.Вентцель. – М.: Наука, 1996. – С. 576.

20 Рыжков Ю.И. Управление запасами [текст] / Ю.И.Рыжков. – М.: Наука, 1996, - С. 344.

21 Степанова Е.В. Оптимизация запасов шихтовых материалов на рудном дворе металлургических предприятий [текст] / Е.В.Степанова, В.А.Горбач, А.И.Горбач // Вісник національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірник наукових праць. Тематичний випуск: "Технічний прогрес і ефективність виробництва". – Харків: НТУ "ХПІ". – 2008. – № 18. – С. 7 – 10.

Розділ 11.2 Аналіз ефективності діючого економічного механізму у сфері поводження з відходами

Державне управління у сфері поводження з відходами здійснюється Кабінетом Міністрів України, відповідними органами Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями, а також спеціально уповноваженими органами виконавчої влади у сфері поводження з відходами. Значні зусилля в Україні докладено для створення системи управління у сфері поводження з відходами та її нормативно-правового і економічного забезпечення. Унікальністю її формування і становлення є непослідовність цих процесів. Також, слід зазначити, що негативними ознаками існуючої системи управління платежами у сфері поводження з відходами є різний ступінь розвиненості елементів системи та їх практичної реалізації. Більшість економічних інструментів існують лише на рівні законодавчих положень та залишаються нереалізованими і не впровадженими в практику господарювання, тому подальший розгляд цього питання та робота в напрямку зміни та удосконалення системи платежів є досить актуальною в сучасній схемі управління податками в Україні.

Вагомий внесок у створення та удосконалення економічного механізму раціонального природокористування та охорони навколишнього природного середовища зроблено вітчизняними науковцями: О.О. Веклич, Б.М. Данилишиним, В.С. Міщенком, М.А. Хвесиком, О.Р. Губановою, Г.П. Виговською та ін.

Економічні механізми забезпечення раціонального природокористування та охорони навколишнього природного середовища вважаються більш ефективними інструментами управління, ніж адміністративні, правові та інші методи, що впливають на екологічний світогляд та поведінку людини.

Найбільш вразливою стороною діючого механізму економічного управління природокористуванням вважається недостатня зацікавленість підприємств – забруднювачів у більш ефективному та бережливому використанні природних ресурсів та в охороні навколишнього середовища. Основна причина цього явища криється у все ще не значному впливі економічного збитку від забруднення та нераціонального використання природних ресурсів та умов на кінцеві показники діяльності, в першу чергу на прибуток господарюючих організацій.

В основі економічних методів управління природокористуванням знаходиться вартісна оцінка природних ресурсів і природноресурсного потенціалу в цілому. Не менш важливу роль відіграє оцінка природних умов навколишнього природного середовища у вартісній формі, яка поки що недостатньо розроблена та не застосовується на практиці управління. Також, важливу роль в економічному стимулюванні природоохоронної діяльності

відіграють платежі за забруднення навколишнього середовища та виснаження ресурсів та екологічне оподаткування природокористування. Різноманітні економічні методи покликані стимулювати не лише зменшення негативного впливу на природні ресурси і середовище, а й впровадження різних інновацій нових відносин, методів та технологій.

В економічному регулюванні природокористуванням у федеративних державах велике значення приділяється питанням справедливого розподілу доходів від природокористування між федеральним, регіональним та місцевим рівнями бюджетів.

Характерною рисою сучасної системи управління у сфері поводження з відходами в Україні є переважання адміністративних методів над економічними. Результат такого управління - Україна відзначається безпрецедентними для Європи обсягами утворення відходів (рисунок 11.2.1).

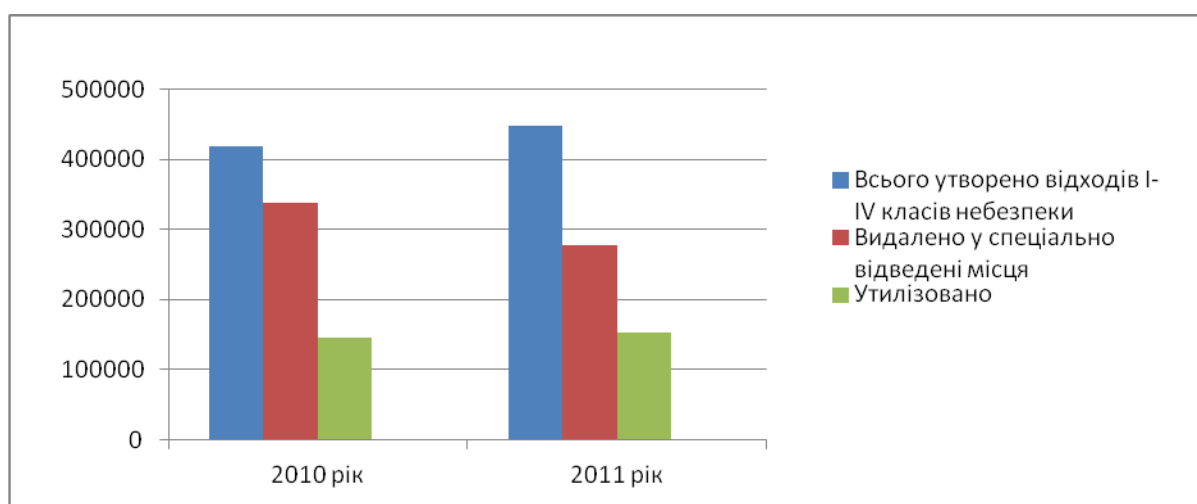


Рисунок 11.2.1 Обсяги утворення відходів за 2010-2011 рр., тис. т [3]

До останнього часу процес їх накопичення прогресує, що зробило проблему поводження з відходами однією з головних у справі охорони довкілля.

Поводження з відходами в Україні регулюють цілий ряд нормативно-правових документів, серед яких більше десятка законів, сотні нормативних актів на рівні Кабінету Міністрів і регулятивних актів інших відомств. Основним нормативно-правовим актом є Закон України «Про відходи» [1]. В основному він забезпечує базовий рівень правового регулювання проблем поводження з відходами. Закон постійно вдосконалюється, зокрема, останні зміни були внесені у 2012 р.

Створеним в Україні еколого-економічним механізмом природокористування введена відповідальність за забруднення довкілля, в тому числі за утворення і розміщення відходів. Його базовою складовою є плата за розміщення відходів. Але, існуючий рівень нормативів плати за розміщення відходів в Україні, на думку як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців, не відповідає важливості завдань з вирішення проблеми відходів. Через низький рівень платежів їх регулююча роль є мінімальною: не вирішуються завдання акумуляції коштів, необхідних для створення інфраструктури поводження з

відходами, підприємства-утворювачі відходів не мають достатніх стимулів для мінімізації їх утворення, знищення чи утилізації.

В Постанові Верховної Ради України «Про стан виконання законодавства у сфері поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення» [2] «низька плата за розміщення відходів, що не відповідає сучасним вимогам та світовій практиці» була визначена як центральна проблема нормативно-правового врегулювання поводження з відходами.

Нормативи доцільно базувати на нових концептуальних засадах встановлення плати і реалізувати їх в рамках відповідної методики розрахунку. Нові концептуальні засади мають передбачати врахування оцінки ризику для реципієнтів навколишнього середовища та виходити з завдань створення в Україні інфраструктури поводження з відходами.

Система платежів за розміщення відходів потребує вдосконалення як у напрямку встановлення більш жорстких нормативів плати, так і впровадження за прогресивною шкалою платежів за зберігання токсичних відходів, а також розширення бази оподаткування.

У концептуальному плані плата за розміщення відходів перш за все повинна виконувати роль економічного інструменту стимулювання зменшення утворення відходів та залучення їх у господарський обіг, а також як засіб акумуляції коштів на здійснення природоохоронних заходів. Враховуючи специфіку проблеми відходів вбачається доцільним відокремлення стягнення платежів за розміщення відходів від зборів за забруднення навколишнього середовища, передбачивши диференційований підхід до встановлення базових нормативів плати за розміщення різних видів, груп відходів.

Таким чином, економічний механізм у сфері поводження з відходами потребує вдосконалення шляхом реформування системи платежів за розміщення відходів і у посиленні їх функції як інструментів регулювання утворення, видалення і утилізації відходів.

Розвиток правових, організаційних та економічних засад щодо охорони навколишнього природного середовища бере початок ще з 90-их років минулого століття. За цей час введена економічна відповідальність за забруднення довкілля, у тому числі за утворення і розміщення відходів, встановлено платний порядок спеціального використання природних ресурсів, сформована система позабюджетних фондів. Розробляються проекти нормативних документів по стимулюванню природоохоронних інвестицій.

Формально можна говорити про створення основ економічного механізму для забезпечення акумуляції коштів і цільового фінансування найбільш пріоритетних природоохоронних заходів, в тому числі і стосовно впорядкування поводження з відходами.

Однак за продекларованими намірами економічні інструменти не набули необхідної ваги, навіть зазнали певної деградації в останні 8–10 років. За цим стоїть недофінансування природоохоронної сфери. Все сказане повною мірою торкається також сфери поводження з відходами.

За практичними підсумками ефективність існуючого механізму оцінюється більшістю дослідників як мінімальна – і не тільки з огляду на загальні обмежені

можливості держави на перехідному етапі становлення економіки, але із огляду на недосконалість економічних форм екологічного регулювання.

Згідно з засадами державної політики управління відходами існуючий еколого-економічний механізм ставить своєю метою:

- забезпечення реалізації усіх можливостей для мінімізації (запобігання) утворення відходів, перш за все небезпечних, в процесі виробничої діяльності;
- стимулювання повторного використання відходів як вторинної сировини, відповідної переробки промислових відходів, роздільного збирання і сортування ресурсно-цінних відходів тощо;
- запобігання негативного впливу відходів на навколишнє середовище;
- екологічно безпечне видалення відходів, дотримання санітарних норм, при роботі з ними, захоронення лише тих відходів, які не можуть бути утилізовані;
- попередження несанкціонованого захоронення відходів, встановлення відповідної системи контролю та системи відповідальності.

Стосовно забезпечення реалізації усіх можливостей для мінімізації утворення відходів спостерігаємо наступне: протягом 2011 року від економічної діяльності підприємств та організацій і в домогосподарствах було утворено 447,6 млн. т відходів, а це на 28,4 млн. т більше, ніж за попередній 2010 рік. Очевидно, що ця тенденція збережеться і в майбутньому. Аналізуючи обсяги утворених відходів за видами економічної діяльності (рисунок 11.2.2) можна засвідчити про таке: найбільший обсяг утворених відходів припадає на добувну промисловість – 331,4 млн. т, за нею йде переробна промисловість – 78,6 млн. т, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 16,7 млн. т, сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибицтво – 12,4 млн. т, домогосподарства – 5,2 млн. т, інші види економічної діяльності – 2,9 млн. т, будівництво – 0,4 млн. т.

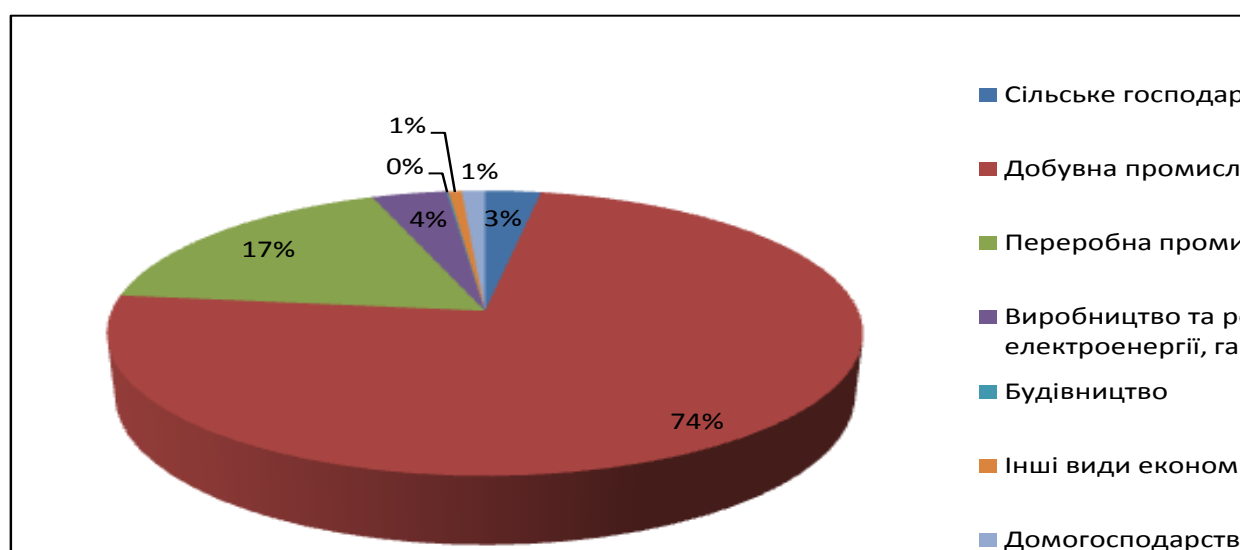


Рисунок 11.2.2 Утворення відходів за видами економічної діяльності у 2011р.

Для оцінки ефективності стимулювання повторного використання відходів як вторинної сировини, відповідної переробки промислових відходів, роздільного збирання і сортування ресурсно-цінних відходів тощо, розглянемо діаграму на рисунку 11.2.3.

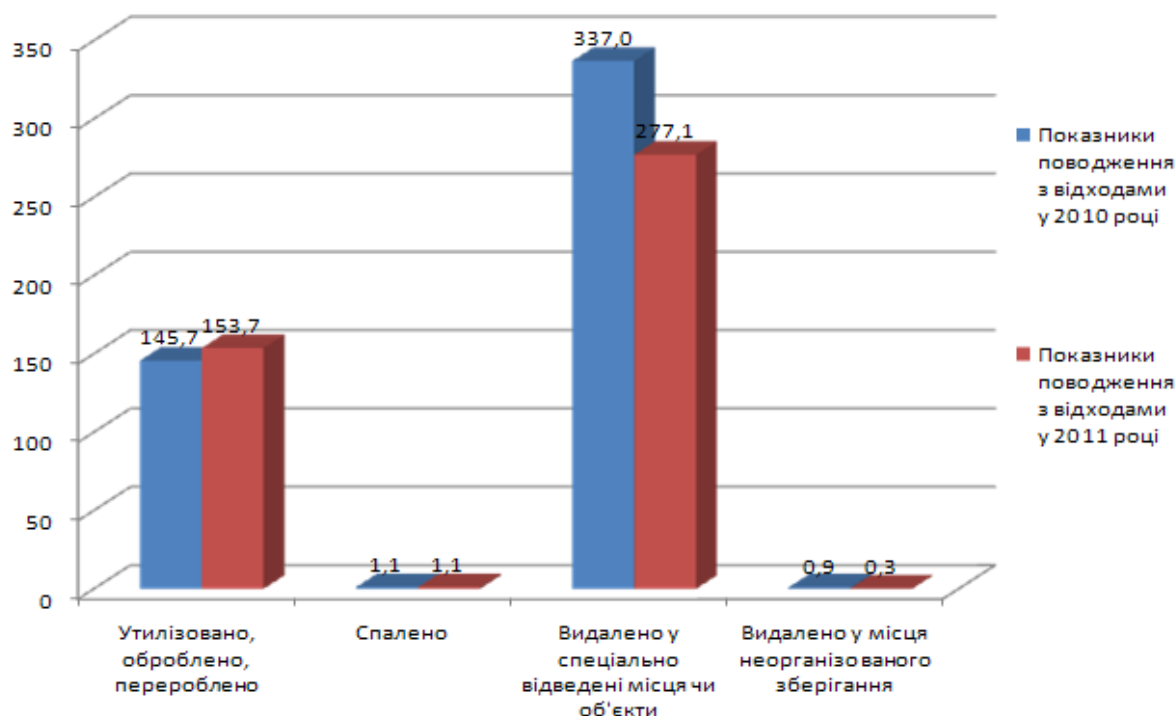


Рисунок 11.2.3 Основні показники поводження з відходами в Україні у 2010-2011 рр. (у млн. т) [3]

У 2011 році домінуючим методом перероблення відходів залишається видалення відходів у спеціально відведені місця чи об'єкти, але разом з тим, у порівнянні з 2010 роком його обсяги зменшилися на 59,8 млн. т, або на 17,8% [3].

Відмічається незначний приріст утилізації відходів, який складає 8,0 млн. т або 5,5% у порівнянні з 2010 роком, що пов'язується з підвищенням обсягів утилізації відходів IV класу небезпеки, зокрема, мінеральних, тваринних і рослинних відходів.

У порівнянні з 2010 роком зменшились обсяги спалення відходів з метою отримання енергії (на 39,7 тис. т, або 4,7%), але відбувся суттєвий приріст спалення відходів з метою їх теплової переробки (на 35,6 тис. т, або 16,3%). Однак, загальний обсяг спалених відходів майже не змінився. Спостерігається не значне зменшення спалених відходів, якщо у 2010 році цей показник становив 1 058,6 тис. т, то у 2011 р. вже – 1 054,5 тис. т [3].

Також відмічається зменшення обсягів видалення відходів у місцях неорганізованого зберігання. Якщо у 2010 р. цей показник становив 860,9 тис. т, то у 2011 р. – 331,4 тис. т. Але це відносно покращення ситуації, адже в країні вдосталь несанкціонованих місць видалення відходів і які б цифри не говорили про зміни вже сьогодні, насправді проблема стоїть ще досить гостро.

Таким чином, 61,9% відходів, від загального обсягу утворених у 2011 р., було видалено у спеціально відведені місця чи об'єкти, 34,3% - утилізовано,

0,2% - спалено, 0,1 – видалено у місця неорганізованого зберігання, 3,5% - передано юридичним та фізичним особам у якості кормів для годівлі худоби, добрив, продано як сировина для виробництва тощо.

Отже, високий рівень утворення відходів та низькі показники їх використання як вторинної сировини призвів до того, що в Україні щорічно на промислових підприємствах та у комунальному секторі нагромаджується величезні обсяги твердих відходів, з яких лише незначна частина знаходять застосування як вторинні матеріальні ресурси, решта потрапляють на звалища.

Відходи нагромаджуються у вигляді шламосховищ, териконів, відвалів, різного роду звалищ, площа яких оцінюється в понад 160 тис. га.

Основними джерелами утворення відходів залишаються підприємства гірничопромислового, хіміко-металургійного, машинобудівного, паливно-енергетичного, будівельного та агропромислового комплексів, загальна кількість яких (що до яких ведеться статистичне спостереження) складає близько 10 тисяч. Тому не дивно, що основними осередками утворення відходів від економічної діяльності підприємств і в домогосподарствах стали: Дніпропетровська, Донецька, Кіровоградська та Луганська області. Сумарний обсяг за цими областями у 2011 році склав понад 88 % від загального обсягу утворених відходів в Україні (рисунок 11.2.4).

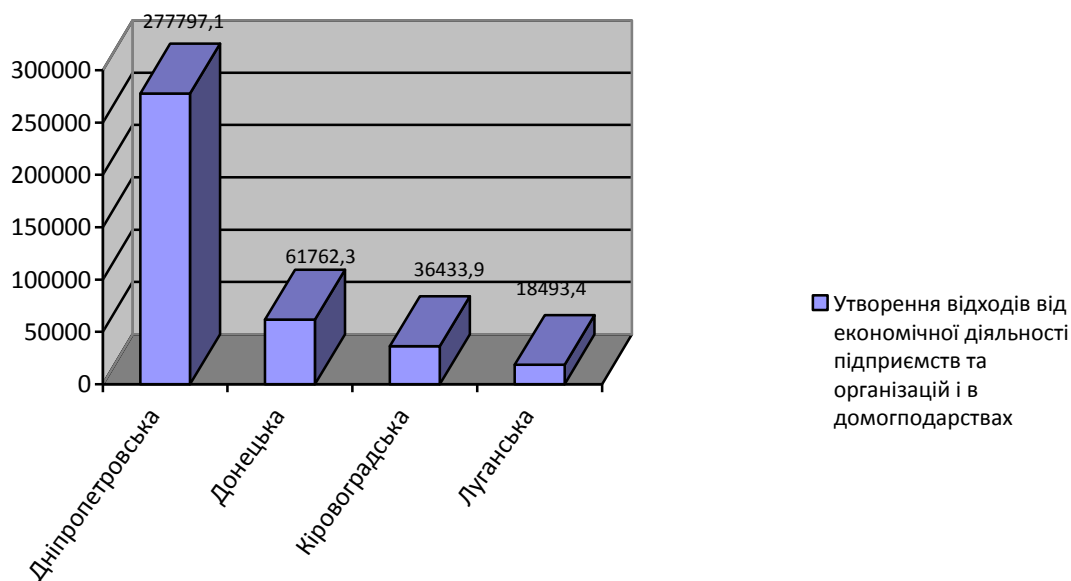


Рисунок 11.2.4 Основні утворювачі відходів від економічної діяльності підприємств та організацій і в домогосподарствах 2011 р. (у тис. т) [3]

До основних інструментів регулювання, які за змістом можуть носити обмежувачий, контролюючий, застережний та стимулюючий характер, можуть бути віднесені:

- нормування утворення відходів;
- встановлення лімітів на утворення та розміщення відходів;
- встановлення системи платежів за розміщення відходів;
- надання податкових кредитних, тарифних та інших пільг;
- надання різного роду субсидій, дотацій для фінансування заходів

поводження з відходами;

- створення спеціалізованих фондів для цільового фінансування заходів по утилізації відходів;
- встановлення переліку відходів, відносно яких з урахуванням еколого-економічних пріоритетів повинен передбачатися спеціальний режим стимулювання їх утилізації.

Процедура встановлення лімітів на утворення і розміщення відходів вводить з метою запобігання або зменшення утворення відходів, а також регламентації зборів за їх розміщення. Ліміти встановлюють, виходячи з наявних документально підтверджених даних щодо можливостей екологічно безпечного поводження з ними і розраховуються як сума відповідних показників по всіх напрямках такого поводження. З урахуванням встановлених лімітів, нормативно допустимих обсягів утворення відходів та фактичних обсягів їх розміщення встановлюються відповідні збори.

Платежі за розміщення відходів, як певний екологічний податок, що пов'язується з забрудненням навколишнього природного середовища, набули правового статусу з прийняттям Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [4]. Фактично впроваджені вони були з 1993 року і за період, що минув, їх нормативна база переглядалася декілька разів (таблиця 11.2.1).

Основні елементи економічного механізму охорони навколишнього природного середовища, в тому числі стосовно поводження з відходами включають:

- процедуру видачі всім підприємствам дозволів на природокористування, в яких відображені відповідно ліміти викидів, скидів забруднюючих речовин та розміщення відходів;
- плату за викиди забруднюючих речовин і розміщення відходів у межах встановлених лімітів та понад них;
- формування системи екологічних фондів за рахунок платежів за викиди, скиди, розміщення відходів, штрафних санкцій, позовів та інших джерел;
- систему економічної відповідальності за екологічні правопорушення і збитки, нанесені навколишньому природному середовищу, здоров'ю населення та майну громадян чи суб'єктів господарського права.

Але у сучасному управлінні у сфері поводження з відходами впроваджено вузьке коло економічних інструментів, що свідчить про низьку ефективність зазначеного економічного механізму, зокрема:

- екологічний податок за розміщення відходів;
- спеціальні фонди для цільового фінансування природоохоронних заходів, у тому числі щодо утилізації відходів (державний і місцеві фонди охорони навколишнього природного середовища);

Таблиця 11.2.1

Динаміка нормативів збору, який стягується за розміщення відходів, в період з 1993 по 2012 р.

Клас небезпеки і рівень небезпечності відходів	З 1993р крб./ т	З 1999р., ¹ грн./ т	З 2004р., ² грн./ т	У 2005р., ³ грн./ т	З 2006р., ⁴ грн./ т	З 2011р., ⁵ грн./ т	З 2012р., ⁶ грн./ т
I - надзвичайнонебезпечні	109632	55,0	82,5	89,26	195,77	700,0	762,3
II - високонебезпечні	4568	2,0	3,0	3,25	7,12	25,5	27,77
III - помірнонебезпечні	914	0,5	0,75	0,81	1,78	6,4	6,97
IV - малонебезпечні	457	0,2	0,3	0,325	0,71	2,5	2,72
Інертні	274	-	-	-	-	-	-
Нетоксичні відходи гірничо-видобувної промисловості	46	0,02	0,03	0,0325	0,071	0,25	0,27
Ртутьвміщуюче обладнання і прилади, один.			83,0	89,81	196,96	431,0	469,36
Люмінесцентні лампи, один.			1,5	1,62	3,56	7,5	8,17

¹ Згідно з Порядком встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 1999р. №303[5]

² За Постановою Кабінету Міністрів України від 28 березня 2003р. №402 «Про внесення змін у додаток 1 до Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору». [6] Стосовно 2003 року до зазначених нормативів застосовувався коефіцієнт 0,8. Норматив збору щодо нетоксичних відходів гірничо-видобувної промисловості затверджено окремою постановою Кабінету Міністрів України від 17 липня 2003р. №1115 [7].

³ За Постановою Кабінету Міністрів України від 31 грудня 2004р. №1790, якою на 2005р. встановлено підвищувальний коефіцієнт 1,082[8].

⁴ За Постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2005р. №626 «Про внесення змін у додаток 1 до Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору» [9], яким з 1 січня 2006р. впроваджено коефіцієнт 2,373 до нормативів збору.

⁵ Згідно прийняття Податкового Кодексу України від 02 грудня 2010 №2755

⁶ Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового Кодексу України щодо перегляду деяких податків і зборів» від 22 грудня 2011р. №4235

- здешевлення кредитів за рахунок зазначених фондів щодо заходів у сфері поводження з відходами;
- страхування екологічного ризику при перевезенні небезпечних відходів;
- встановлення економічної відповідальності за екологічні правопорушення і компенсація збитків, нанесених навколишньому природному середовищу, здоров'ю населення та майну громадян чи суб'єктів господарського права в результаті недбалого поводження з відходами [11].

Починаючи з 1 січня 2011 року набрав чинності Податковий Кодекс України [10] і на заміну загальнодержавному збору за забруднення навколишнього природного середовища почав стягуватись екологічний податок (розділ VIII «Екологічний податок» Податкового кодексу України), який на сьогоднішній день є основним з фінансових інструментів. Також було змінено нормативну базу ставки податку за розміщення відходів та обґрунтовано необхідність її підвищення.

Тепер платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, які пов'язані з визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством [10].

Згідно з пунктом 240.1 статті 240 Податкового Кодексу України платниками екологічного податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, включаючи тих, які виконують представницькі функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, під час провадження діяльності яких на території України і в межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони здійснюється, зокрема розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини.

При цьому, не є платником екологічного податку за розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах суб'єкти господарювання, які мають ліцензію на збирання і заготівлю відходів як вторинної сировини, провадять статутну діяльність із збирання і заготівлі таких відходів, що розміщуються на власних територіях або об'єктах, та надають послуги у цій сфері.

Об'єктом та базою оподаткування екологічного податку в частині розміщення відходів є, зокрема, обсяги та класи відходів, що розміщуються у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім обсягів та класів окремих відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях або об'єктах суб'єктів господарювання, які мають ліцензію на збирання і заготівлю окремих відходів, як вторинної сировини і провадять статутну діяльність із збирання і заготівлі таких відходів.

Слід зазначити, що зростання ставок екологічного податку здійснюється

поетапно, а саме:

- з 1 січня 2011 року до 31 грудня 2012 року включно ставки екологічного податку становлять 50 % від ставок, передбачених Податковим Кодексом України;
- з 1 січня 2013 року до 31 грудня 2013 року включно ставки екологічного податку становлять 75 % від ставок, передбачених Податковим Кодексом України;
- з 1 січня 2014 року ставки екологічного податку становлять 100 % від ставок, передбачених Податковим Кодексом України.

Також, передбачено щорічно до 1 червня переглядати граничний обсяг ставок екологічного податку з урахуванням індексу інфляції. За розміщення відходів, на які не встановлено клас небезпеки, застосовується ставка податку, встановлена за розміщення відходів I класу небезпеки. За розміщення відходів на звалищах, що не забезпечують повного виключення забруднення атмосферного повітря або водних об'єктів ставки екологічного податку збільшуються у 3 рази.

На жаль, позитивні зміни при затвердженні нових законодавчих актів майже завжди несуть і деякі негативні наслідки та суперечки. Стосується це і прийняття Податкового Кодексу України, зокрема:

- Кодекс не містить умов щодо обчислення екологічного податку у 10-кратному розмірі у разі відсутності у платника збору затверджених у встановленому порядку лімітів скидів та розміщення відходів чи допущення понадлімітних обсягів скидів та розміщення відходів, як це було раніше. Таке рішення нівелювало й до цього низьку ефективну роль лімітів на утворення й розміщення відходів як регулюючого інструменту. Проте це не означає скасування зазначених лімітів у цілому, адже їх існування затверджено у ст. 44 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [4], та відповідальності за порушення природоохоронного законодавства України. Окрім того, Постановою Кабінету Міністрів України №289 від 11 квітня 2012 р. [12] внесено зміни до Порядку розроблення, затвердження і перегляду лімітів на утворення та розміщення відходів. Згідно зі змінами, розгляд заяв, проектів лімітів на утворення та розміщення небезпечних відходів, погодження таких проектів лімітів, видачу дозволів на розміщення небезпечних відходів здійснює Мінприроди. Одночасно власники відходів, для яких платежі за розміщення відходів усіх класів небезпеки не перевищують 10 гривень на рік, власники тільки побутових відходів, що уклали договори на розміщення відходів з підприємствами комунального господарства, та власники відходів як вторинної сировини, які провадять статутну діяльність із збирання і заготівлі таких відходів, звільняються від одержання лімітів на утворення та розміщення відходів.

- Відповідно до статті 1 Закону України «Про відходи» [1] відходи – це будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися у процесі виробництва чи споживання, а також товари (продукція), що повністю або частково втратили свої споживчі властивості і не мають подальшого

використання за місцем їх утворення чи виявлення і від яких власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення. А при практичному застосуванні терміну «розміщення відходів», згідно з VIII розділом Податкового Кодексу України [10], - це зберігання, тимчасове розміщення до утилізації чи видалення, та захоронення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи об'єктах (місцях розміщення відходів, сховищах, полігонах, комплексах, спорудах, ділянках надр тощо), на використання яких отримано дозвіл спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у сфері поводження з відходами. З цього випливає, що екологічний податок стягується як за остаточне розміщення відходів, як це було раніше, так і за тимчасове розміщення відходів. Тобто необґрунтовано розширюється база оподаткування, оскільки під її вплив підпадають відходи що зберігаються тимчасово до їх утилізації чи видалення. Також при цьому формально поширюється дія екологічного податку на розміщення тих видів відходів як вторинної сировини, що не підлягають ліцензуванню, наприклад, за зберігання макулатури, склобою тощо. А таке положення не стимулюватиме розвиток ресурсозбереження в Україні.

Внаслідок, виявлених неузгодженостей екологічний податок втрачає регулюючу роль як економічного інструменту і забезпечує лише фіскальну.

За 2011 рік підприємствам, організаціям, установам за забруднення навколишнього природного середовища і порушення природоохоронного законодавства пред'явлено екологічних платежів на загальну суму 2 122,8 млн. грн., з них за розміщення відходів – 491,7 млн. грн. За останні п'ять років (рисунок 11.2.5) сума нарахувань екологічних платежів постійно збільшується.

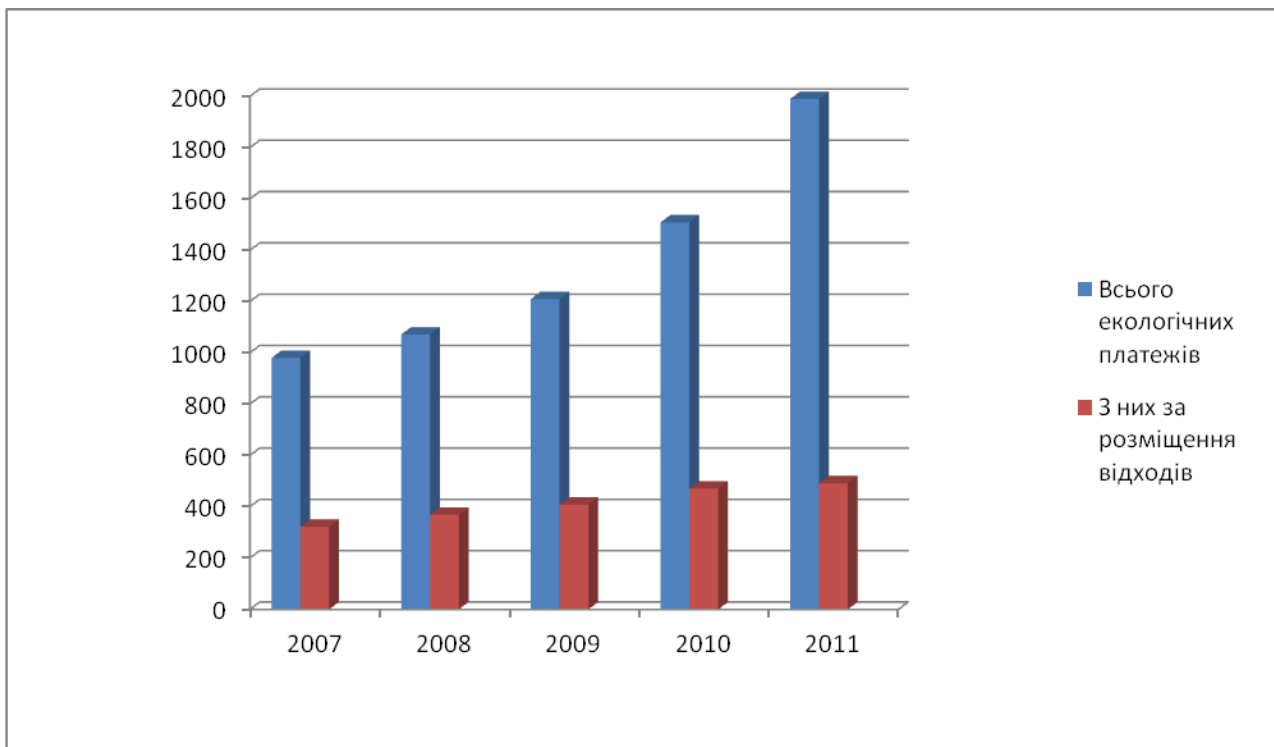


Рисунок 11.2.5 Динаміка пред'явлених екологічних платежів та платежів за розміщення відходів за період з 2007 до 2011 рр., млн. грн [3].

Однак в частині за розміщення відходів сума до сплати зросла не значно, хоча обсяги утворення та розміщення відходів в Україні не зменшуються, а як раз навпаки. Зростає економіка, кількість населення та відбувається швидке збільшення обсягів та видів відходів. Накопичення небезпечних відходів на територіях підприємств вже набуло загрозливих масштабів. При цьому, як констатується у наукових джерелах, у найближчі роки не очікується практичного розв'язання цієї проблеми. Це зумовлено відсутністю спеціальних об'єктів (полігонів) для видалення таких відходів, технологічного устаткування для їх знешкодження, а в цілому – відповідної інфраструктури поводження з небезпечними відходами [13].

Україна весь час демонструє неадекватність оцінки важливості вирішення проблеми у сфері поводження з відходами. Навіть не дивлячись на те, що вона однією з перших серед країн СНД ухвалила закон «Про відходи» (1998 рік) і у 2000 році на законодавчому рівні затвердила загальнодержавну Програму поводження з відходами на період до 2005 року. Адже за підсумками Рахункової палати України від 2006 року, заходи програми було профінансовано щонайбільше на 4-5%, а це засвідчило про її повну неспроможність.

Недоліки та неузгодженості має не тільки економічний механізм охорони довкілля у частині поводження з відходами, а й збір та обробка статистичних даних. Формування сучасної повноцінної європейської статистики припадає лише на початок 2000-х років, а системні дані з'явилися аж з 2006 року. Сприяло цьому процесу прийняття Європейського класифікатора відходів (List of waste). Державна служба статистики України відреагувала на європейські нововведення і також вдалася до реформування статистичного обліку відходів, але послідовності у цьому напрямку теж не спостерігається.

Починаючи з 2010 року перехід на нову форму статистичного обліку в Україні дав змогу внести суттєві, але й не в усьому однозначні, зміни в оцінку ситуації з відходами[14]. Відповідно до зазначеного обліку річний обсяг утворення відходів становив 419,2 млн. т, а обсяг накопичення у «спеціально відведених місцях чи об'єктах» - 13,27 млрд. т. Тобто значно менше, ніж у попередніх звітах. Й це ще не все.

В оновленій статистиці виникає новий парадокс. Усі утворені відходи опинилися у статусі небезпечних. За їх обсягом Україна перевершує усю Європу разом з Росією. Причиною цього парадоксу є успадкована ще з радянських часів градація всіх відходів на чотири класи безпеки. Так чи інакше офіційна належність 419,2 млн. т відходів до категорії небезпечних має насторожити. Таким чином, що раніше Україна перейде на європейські стандарти, то адекватніше можна буде сприймати ситуацію поводження з відходами у нашій країні.

Віднесення «розміщення відходів» у навколишньому середовищі до тієї категорії господарських операцій, які створюють або обумовлюють не пряме забруднення, а виникнення ризику надзвичайної ситуації, концептуально міняє погляд на принципи економіко-екологічного регулювання [15]. Поняття ймовірності, що постає за такого підходу, вимагає перегляду тих факторів, які

повинні підпадати під дію економічних важелів. Найважливішими з них постають: загальний обсяг накопичення і зберігання відходів, з урахуванням класу їх небезпечності; динаміка або наростаючий підсумок накопичення, ступінь безпечності об'єктів накопичення з диференціацією відповідних оцінок та деякі інші.

Плата за розміщення відходів тяжіє до категорії плати за екологічний ризик. А тому вона має пов'язуватись із ступенем безпечності об'єктів розміщення. При цьому до факторів, що мають підпадати під вплив економічних регуляторів, відносяться як клас небезпеки відходів, так і обсяг накопичення. Наявність екологічних ризиків передбачає також встановлення певного рівня фінансових надходжень, адекватних потребам створення ефективної системи поводження з відходами (відповідно до інвестиційних програм).

За своїми соціально-економічними наслідками розміщення відходів у навколишньому середовищі характеризується багатоманітністю проявів. Якщо розглядати плату за розміщення відходів як важіль регулювання поводження з відходами, то необхідно враховувати такі різні фактори як: значний діапазон небезпечних властивостей відходів за компонентним складом, ступінь створюваної ними небезпеки для людини та навколишнього природного середовища, вартість пов'язаної з ними промислової інфраструктури, полігонів тощо, регіональні розбіжності в областях та структурні утворення.

З наведених передумов випливає, що методологія для оцінки рівня платежів за розміщення відходів має базуватися:

- по-перше на інвестиційному підході, тобто брати до уваги обсяги мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для створення промислової інфраструктури поводження з відходами;
- по-друге – на врахуванні ризиків для реципієнтів навколишнього середовища та на оцінюванні ймовірно очікуваних збитків при настанні надзвичайних ситуацій;
- по-третє – на узагальненні наявного досвіду екологічного страхування поводження з відходами в Україні з оцінкою поточних страхових тарифів.

Плата за розміщення відходів - це найбільш важливий із фінансових ресурсів, які існують зараз в Україні, за рахунок якого мають здійснюватися цільові природоохоронні заходи. Вона розглядається як найбільш ефективний інструмент самофінансування системи управління відходами, тобто компенсації чи відшкодування інвестиційних витрат за рахунок власних ресурсів без залучення стороннього капіталу або із залученням на кредитній основі.

Використанню відходів виробництва і споживання як вторинних ресурсів належить важлива роль в забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки, як одному із зростаючих за значимістю факторів інноваційних трансформацій. Значні резерви ресурсозбереження та енергозбереження зосереджені саме у відходах [16]. Як сировинний потенціал відходи можуть замінювати первинні ресурсні джерела і відігравати важливу роль в інтеграційному потенціалі сталого розвитку, зменшуючи ресурсоспоживання і сприяючи забезпеченню сировинної незалежності територій, створюючи додатковий експортний потенціал та ін.

На теперішній час сфера вторинного ресурсокористування знаходиться в Україні в стадії активного формування. Також розвивається організаційно-виробнича інфраструктура ринку вторинної сировини. За узагальненням наявної інформації у цій сфері налічується зараз близько 1500 підприємств. Фактично започатковано формування окремого сектору економіки. Але цей процес проходить значною мірою стихійно, що призвело до виникнення низки дисбалансів як у територіальному (регіональному), так і у виробничому відношенні.

В обсязі утилізації різко домінують мінеральні відходи - 71,5 %. Це головним чином низькотехнологічне використання розкривних порід і відходів збагачення корисних копалин, що в європейській практиці, як правило, не вважається утилізацією.

Важливою ресурсною складовою вторинного потенціалу є залишкові продукти кінцевого споживання, до яких належать папір та картон, склобій, вторинні полімерні та текстильні матеріали, зношені шини, відпрацьовані нафтопродукти та деякі інші. Їх ресурси розосереджені по всій території України. Рівень їх використання залежить від налагодженості системи збирання і заготівлі.

Порівнюючи дані відносно ситуації з використання вторинної сировини з наявними обсягами ресурсів (що визначаються обсягами їх утворення у всіх сферах виробництва та життєдіяльності), можна зробити висновок стосовно недостатності їх залучення в господарський обіг. Це зумовлено низкою проблем, характерних для України та її регіонів: нерозвиненість та недосконалість інфраструктури вторинного ресурсокористування, низька мотивація щодо діяльності з утилізації відходів, незадовільна координація органів влади різних рівнів, а також недостатність фінансових ресурсів. Система збирання відходів недосконала та носить фрагментарний характер, правове регулювання поводження з відходами як вторинними ресурсами практично відсутнє, економічні інструменти, які б стимулювали збільшення використання відходів, також практично відсутні.

Оцінюючи систему поводження з відходами в Україні можна сказати наступне:

- прогресує процес накопичення відходів як у промисловому, так і побутовому секторі, що вкрай негативно впливає на стан навколишнього природного середовища та здоров'я населення;
- відсутня ефективна система організованого знешкодження чи локалізації небезпечних відходів, які потрапляючи в навколишнє середовище загрожують всьому живому;
- гостро стоїть проблема розміщення побутових відходів, що в багатьох випадках здійснюється без врахування можливих небезпечних наслідків;
- використання відходів як вторинної сировини значно нижче реальних можливостей через не відпрацьованість організаційно-економічних засад залучення їх у виробництво;
- неузгодженість цілого ряду питань призводить до не досить ефективної дієвості уже впроваджених економічних інструментів, зумовлює

необхідність їх доопрацювання та удосконалення;

- дуже повільно впроваджуються в практику управління уже прийняті нормативно-правові акти через не відпрацьованість відповідних механізмів, окремі положення Закону «Про відходи» [1] продовжують залишатися декларативними.

Натомість розвинені країни вже давно досліджують питання обмеженості природних ресурсів та відходоємності територій, що призвело до виникнення нового «екологічного» типу підприємств та «зеленої економіки». Якщо традиційний тип підприємств – ресурсоспоживацький та забруднюючий, то новий тип підприємств – ресурсовідновлювальний та очищуючий, тобто основною продукцією екологічних підприємств є природний або штучно-природний ресурс, який виробляє людина, утилізовані відходи та комфортне середовище проживання. Окрім цих видів екологічної продукції, екологічні підприємства виробляють нову екологічну техніку і нові види екологічно чистої продукції, що максимально наближаються за своїми характеристиками до продукції природних екосистем: продукти харчування, меблі, будівельні матеріальні тощо.

Окрім підприємств матеріального виробництва, екологічний сектор економіки включає інформаційні екологічні підприємства. До них відносяться дослідницькі підприємства, які вивчають природні ресурси та екосистеми, негативний вплив господарської діяльності на людину та екосистеми, розробляють нові виробничі технології, які мінімізують використання природних ресурсів і об'єм відходів, стандарти природокористування тощо; інформативні підприємства, які здійснюють екологічне просвітництво, формування суспільної думки з екологічної проблематики, сповіщення з екологічних проблем; підприємства з управління, що здійснюють спостереження за станом природи і впливом на неї, регулювання впливу, прогноз впливу.

Таким чином, матеріальні та інформаційні екологічні підприємства формують значний за структурним різноманіттям та масштабом діяльності новий сектор економіки, які отримують першочерговий розвиток у країнах з серйозним впливом на навколишнє природне середовище.

Логіка розвитку цього сектору економіки в наступному: він витісняє стару економіку в країні, що розвиваються, при цьому постійно збільшуючи частку нової «екологічної» економіки у виробництві валового внутрішнього продукту у високорозвинених країнах. За різними оцінками, об'єм продукції екологічного сектора економіки у США знаходиться у межах від 10 до 100 млрд. доларів, в залежності від того, які підприємства включаються в оцінку і чи є вони спеціалізованими екологічними підприємствами або виробляють і «екологічну», і традиційну продукцію.

Найбільш перспективними галузями для «екологізації» є енергетика, добувна промисловість, металургія і хімічна промисловість, а також утилізація твердих побутових відходів. На частку цих галузей припадає 70-80% ресурсів що споживаються і 80-90% відходів виробництва.

Стратегії, що направлені на підтримку нової, «зеленої» економіки матеріалів, більш складні, ніж ті, що направлені на розширення муніципального

роздільного збору відходів та їх переробки. Зміни повинні мати всебічний характер, пронизувати усю економіку, охоплювати найрізноманітніші аспекти виробництва та споживання і обов'язково передбачати співпрацю з промисловістю, оскільки саме виробникам необхідно впроваджувати в практику цю нову модель. А тому, стратегія повинна бути направлена на зміну умов, у яких діє економіка, щоб забезпечити структуру, стимули та інформацію, які допомагають змінам.

Окрім традиційних інструментів, які вже давно й активно використовують розвинені країни, таких як регулювання, загальне зниження податкових ставок, розширені програми субсидій, для заохочення мінімізації відходів та ефективності використання матеріалів, вагоме значення мають три новаторських підходи до формування екологічних стратегій:

- розширення відповідальності виробників,
- нові методи у сфері використання державних фінансів,
- інструменти «економіки знань».

Сукупність цих інструментів забезпечує прискорення розпочатих позитивних змін у сфері поводження з відходами.

Протягом останнього десятиліття світова спільнота розглядала екологічні проблеми, пов'язані з хімічними речовинами і відходами, як один з найбільш важливих пунктів міжнародного порядку денного. Особлива увага приділялася збільшенню розриву між розвиненими країнами, країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою в тому, що стосується їх здатності регулювання відповідних ризиків [17].

Відмінність ситуації поводження з відходами в Україні у порівнянні з іншими розвиненими країнами полягає як у великих обсягах утворення відходів, так і у відсутності інфраструктури поводження з ними, що стала неодмінним атрибутом всіх економік розвинених країн.

Високий рівень утворення відходів та низькі показники їх використання як вторинної сировини призвів до того, що в Україні щорічно на промислових підприємствах та у комунальному секторі нагромаджується величезні обсяги твердих відходів, з яких лише незначна частина знаходять застосування як вторинні матеріальні ресурси, решта потрапляють на звалища.

Економічні інструменти реалізації національної політики в області охорони навколишнього природного середовища мають значущу вагу і виступають як ринкові інструменти інтеграції екологічних інтересів в стратегії економічного розвитку.

Економічна теорія і набутий досвід застосування економічних інструментів свідчить про їх багатопланове призначення. Вони дозволяють створити джерело коштів для інвестування екологічних проєктів за рахунок резервування надходжень від забруднювачів і користувачів природними ресурсами в національному бюджеті чи спеціальних цільових фондах; вони сприяють структурній перебудові суспільного виробництва в сторону використання більш безпечних і менш ресурсоемних методів та технологій; вони підтримують науково-технічний прогрес, стимулюють розробку і впровадження більш чистих технологій, позитивно впливають на конкурентні механізми тощо.

До цього можна додати, що лише за допомогою економічних інструментів можна створювати важелі регулювання для таких розосереджених забруднювачів як побутові відходи, транспортні засоби, використана упаковка та ін.

Для підвищення ефективності діючого економічного механізму у сфері поводження з відходами необхідно:

- створити організаційні, нормативно-правові та інформаційні передумови, а також розробити економічні механізми та фінансове забезпечення щодо реалізації заходів, спрямованих на ефективне вирішення проблем відходів;
- адаптувати чинне законодавство України у сфері поводження з відходами до Законодавства Європейського Союзу з урахуванням особливостей співпраці з сусідніми країнами;
- удосконалити нормативно-методичне, організаційне, інформаційне та інше забезпечення сфери поводження з відходами;
- розробити пропозиції щодо стимулювання та підтримки впровадження більш чистого виробництва суб'єктами господарювання з метою зменшення питомих показників утворення відходів, зокрема небезпечних;
- розробити дієві економічні важелі заохочення підприємств самостійно вирішувати власні екологічні проблеми;
- забезпечити повне збирання, перевезення, утилізацію та захоронення побутових відходів і обмеження їх шкідливого впливу на навколишнє природне середовище та здоров'я людини, а також розширення і модернізацію діючих потужностей із збирання, перероблення та захоронення побутових відходів;
- розробити механізми економічного стимулювання технічного переоснащення виробництва на основі впровадження інноваційних проектів, енергоефективних і ресурсозберігаючих технологій, маловідходних, безвідходних та екологічно безпечних технологічних процесів;
- встановити цільове регулювання для різних категорій відходів з метою конкретизації та адресної прив'язки законодавчих вимог відносно забезпечення повноти збирання, заготівлі, належного зберігання та недопущення знищення і псування відходів як вторинної сировини та встановлення спеціального режиму поводження з ними;
- створити сектор економіки поводження з відходами в Україні та відповідну інфраструктуру;
- розробити та впровадити мінімізацію відходів за рахунок технологій більш чистого виробництва, застосування принципу найкращих доступних технологій (методів) виробництва за основними секторами національної економіки з метою зменшення питомих показників утворення відходів, зокрема небезпечних, розроблення методичних засад та започаткування впровадження стратегії інтегрованого підходу до управління ресурсами та поводженням з відходами.

Таким чином, аналіз діючого економічного механізму виявляє ряд

неузгодженостей та суперечностей у ньому, що суттєво позначається на його ефективності. І хоча за останні 2-3 роки активізувалось вживання заходів, спрямованих на покращення ситуації у сфері поводження з відходами дії уряду щодо відповідних заходів і цільових витрат залишаються недалекоглядними, фрагментарними та не продуманими, чого не скажеш про країни ЄС, де використання економічних важелів при вирішенні проблем поводження з відходами досить ефективне.

Література: 1 Закон України «Про відходи»: від 05 березня 1998, № 187/98-ВР // Відомості ВР України. – 1998. - № 36-37. - С. 242. 2 Постанова Верховної Ради України «Про стан виконання законодавства у сфері поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення»: від 06 листопада 2005, № 2967-15 // Відомості ВР України. – 2005. - № 49. - С. 525. 3 <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4 Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища»: від 25 червня 1991, № 1264-XII, // Відомості ВР України. – 1991. - № 41. - С. 546. 5 Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору»: від 1 березня 1999, - № 303, // Офіційний вісник України. – 1999. - № 9. – С. 89. 6 Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін у додаток 1 до Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору»: від 28 березня 2003, - № 402 // Офіційний вісник України. – 2003. - № 14. – С. 15. 7 Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін у додаток 1 до Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору»: від 17 липня 2003. - № 1115 - // Офіційний вісник України. – 2003. - № 30. – С. 155. 8 Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін у додаток 1 до Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору»: від 31 грудня 2004. - № 1790 - // Офіційний вісник України. – 2005. - № 1. – С. 58. 9 Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін у додаток 1 до Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору»: від 21 липня 2005. - № 626 - // Офіційний вісник України. – 2005. - № 30. – С. 67. 10 Податковий кодекс України : за станом на 15 листоп. 2012 р. / Офіційний вісник України. – 2010. - № 92. Т. 1. – С. 9. 11 Міщенко В. С. Нормативно – правові та економічні аспекти поводження з відходами в Україні [Електронний ресурс]/ В. С. Міщенко, Г. П. Виговська // <http://waste.ua/eco/2012/waste-management/legislation/> 12 Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку розроблення, затвердження і перегляду лімітів на утворення та розміщення відходів»: від 11 квітня 2012. - № 289 - // Офіційний вісник України. – 2012. - № 28. – С. 44. 13 Виговська Г. П., Міщенко В.С. Поводження з відходами в Україні: підсумки і перспективи // Електронний варіант докладов 5-й міжнародної конференції «Сотрудничество для решения проблемы отходов». 2-3 апреля 2008 г., Харьков, Украина. 14 Міщенко В. С. Світ відходів і Україна в ньому / В. С. Міщенко // Дзеркало тижня. Україна. - 2012. № 25. С. 10. 15 Міщенко В. С. Шляхи реформування екологічного податку на відходи / В. С. Міщенко, О. В. Малей // Рада по вивченню продуктивних сил України. - 2009. 16 Малей О. В. Ресурсно-енергетичний потенціал твердих побутових відходів / О. В. Малей // Інтегровані технології та енергозбереження. – Харків, 2006. - № 3. – С. 15-19. 17 Харічков С. К. «Зелені інвестиції» як каталізатор переходу до нового курсу розвитку економіки: міжнародні орієнтири і перспективи впровадження / С. К. Харічков, Н. М. Андрєєва // Економіст. - 2010. - № 12. С. 16-21.

Розділ 11.3 Аналітичний інструментарій впровадження проектів з використання вторинних ресурсів як методичний базис екологізації виробничого менеджменту на підприємстві

В багатьох галузях національної економіки спостерігається обмеженість у всіх видах ресурсів, яка стримує темпи зростання промислового виробництва, зумовлює підвищення цін на сировину, й в свою чергу, призводить до перевитрат матеріальних та сировинних ресурсів. Саме тому існує актуальна проблема економії ресурсів, вирішення якої можливо шляхом застосування ресурсозберігаючих проектів з використання вторинних ресурсів, що буде сприяти зменшенню видобутку первинних мінерально-сировинних ресурсів, зменшенню навантаження на оточуюче природне середовище та зменшенню собівартості продукції. Саме це і повинно виступати головною ціллю в розробці концепції екологізації виробництва та впровадженні ресурсозберігаючих проектів.

Перспективи економічного зростання, в контексті сталого розвитку, пов'язують з вирішенням глобальних проблем збереження ресурсів для майбутніх поколінь. В роботі [1] С.К. Харічков, Н.М.Андрєєва, Л.Є.Купінець виділяють наступні глобальні вектори розвитку в цьому напрямку:

- інтернаціоналізація екологічних зовнішніх витрат;
- оптимізація структури споживання в масштабі суспільства, структури виробництва, визначення тенденцій взаємозв'язку рівня та структури споживання, динаміка чисельності населення та економічного зростання;
- встановлення ідеології промислового ресурсозбереження, проведення оцінки ресурсоемності та екологічної безпеки продуктів на протязі всього життєвого циклу (проектування – виробництво – використання – утилізація);
- зміна направленості суспільної свідомості та розвиток інформаційного розвитку.

Екологізація виробництва та впровадження ресурсозберігаючого типу розвитку національної економіки на сьогодні є одним з пріоритетних завдань, що підтверджується Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища», Законом України «Про енергозбереження» та іншими державними стандартами та програмами [2-4], а також має відповідне відображення в «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [5].

Природні ресурси, в тому числі і мінерально-сировинна база є підґрунтям для стабільного розвитку економіки України. Хоча в той же самий час, деградація та нерациональне використання природних ресурсів призводить до дисбалансу взаємовідносин суспільства та природи, що в подальшому потребує прискіпливої

уваги до формування нових напрямків трансформації та екологізації економіки на основі ресурсозберігаючого типу розвитку суспільства.

Належність України до однієї з найбільш багатих за ресурсами надр країни світу стала чи не найбільш поширеним гаслом. Однак на цей час спостерігається негативне співвідношення експорту/імпорту як за вартісними так і за абсолютними показниками що значною мірою дезавує тезу про ресурсну унікальність України [6]. Згідно з оцінками Державної геологічної служби України сумарна вартість запасів корисних копалин становить близько 7 трлн. дол. США [7].

Для розкриття сутності та особливостей оцінювання потенціалу використання природних ресурсів необхідно розглянути методологію та інструментарій економіко-екологічної оцінки.

Оцінки характеризують взаємозв'язок змін у природі й економіці та є інформаційною основою розрахунку ставок, які в свою чергу формують кількісну базу реалізації економічних інструментів.

Основною функцією економіко-екологічної оцінки можна назвати інформаційну, тобто максимально ймовірно відбивати вплив на вартісні показники діяльності економічних суб'єктів використання природних благ, та відповідний вплив процесів, які відбуваються у суспільних та технічних системах на ці показники через використання природних ресурсів.

Тобто, сутність економіко-екологічної оцінки полягає в тому, що за допомогою певних показників, які поділяються на витратні та результативні, з максимальною точністю відобразити ступінь виконання функцій конкретним природним ресурсом. А оскільки функції які виконують природні ресурси носять фізичний, економічний, екологічний та соціальний характер, то економіко-екологічні оцінки мають враховувати кількісні та якісні зміни природного ресурсу враховуючи всі фактори впливу на них. Тому, виходячи з вищезазначеного, під об'єктом економіко-екологічної оцінки слід розуміти різні види наслідків які фактично впливають, чи можуть потенційно впливати на фізичні, економічні, екологічні та соціальні процеси та явища.

Так, в роботі [8] Л.Г. Мельник під економіко-екологічними показниками розуміє економічні показники, що характеризують різні сторони використання природних благ та підрозділяє їх за функціональним призначення на дві групи, а саме:

- економіко-екологічні оцінки – це види економічних показників, що характеризують зміну параметрів господарської діяльності економічних суб'єктів (витрати, доходи чи їх зміни), у відповідь на процеси використання природних благ і/чи впливу на компоненти середовища;
- економіко-екологічні ставки – це питомі економічні показники (тарифи, частки, процентні нормативи, ін.), що враховують дію, або вплив екологічних факторів та забезпечують реалізацію економічних інструментів (систем цін і платежів, умов одержання прибутку та інше).

В залежності від задач, які постають перед економіко-екологічною оцінкою, змінюється точність оцінок. Наприклад, вона може коливатися від орієнтовних розрахунків (застосування спрощених коефіцієнтів) до багатофакторних

розрахунків, які використовуються для вирішення задач моделювання економіко-екологічних систем.

Як визначають Є.В. Мішенін, В.О. Паламарчук та П.І. Коренюк [9] складність таких оцінок полягає у неможливості точно передбачити сценарії розвитку тих чи інших екологічних процесів через їх нелінійність, комплексність і хаотичність. З іншого боку, складно врахувати увесь комплекс соціальних, економічних і екологічних наслідків використання і відтворення природних ресурсів. З цієї точки зору економіко-екологічна оцінка спрямована на визначення ступеня зменшення соціальної й економіко-екологічної вартості природних ресурсів.

Економіко-екологічна оцінка вимагає точності, ґрунтовності та комплексності в аналізі факторів впливу. Тому і базується на засадах системного підходу.

Сутність системного підходу в контексті економіко-екологічної оцінки полягає в цілісній оцінці стану природних ресурсів в залежності від внутрішніх та зовнішніх факторів які змінюють стан навколишнього природного середовища та його елементів. Системний підхід також передбачає аналіз стану навколишнього природного середовища в динаміці.

Процедурно економіко-екологічна оцінка складається з таких етапів [10]:

- визначення системи природних ресурсів, що оцінюється (рослинні ресурси, лісові біогеоценози);
- визначення і ранжування споживчої вартості природних ресурсів, функцій, способів користування, а також критеріїв їх оцінки;
- визначення кола фактичних і потенційних споживачів природних ресурсів (галузей, сфер виробництва, підприємств, регіону, суспільства в цілому);
- параметричний і факторний аналіз стану природних ресурсів із застосуванням тих чи інших критеріїв виміру (натуральних, натурально-вартісних, вартісних) стану природних ресурсів в залежності від особливостей впливу дестабілізуючих факторів.

Наслідки впливу на природні ресурси вимірюються за допомогою якісних та кількісних показників. Якісні показники відображають зміни в цінності екосистеми, в тому числі і природних ресурсів, які практично неможливо оцінити в числовому еквіваленті, тобто зміна природного ландшафту, або зміна комфортності проживання населення тощо. Кількісні показники оцінки відображають зміну продуктивності природних ресурсів, зміну обсягів запасів та ін. Факторами трансформації природного навколишнього середовища є не тільки фізичний вплив на його стан, а й організаційно-правові відносини, технологічні процеси в природокористуванні та законодавчо-правові зміни.

Тому, з врахуванням вищезазначеного, можна сказати, що економіко-екологічна оцінка враховує не тільки вплив природних, економічних, соціальних та технологічних процесів, а й синергетичний вплив процесів, які відбуваються в навколишньому природному середовищі.

Синергетичні зв'язки уособлюють системне поєднання процесів впливу при економіко-екологічній оцінці. Це той тип взаємозв'язків, що зумовлює систему налаштовуватися на більш продуктивний, ефективний характер роботи та

вчасно реагувати на зміни як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. Визначення впливів, а відповідно й ефектів, при економіко-екологічній оцінці, з точки зору синергетичного підходу, дає змогу переоцінити характер еколого-економічних відносин [11-15].

В системі управління природокористуванням, регулюванні економічної та правової відповідальності, а також в сучасних методах економіко-екологічної оцінки визначальними показниками вважають показники економічного збитку від порушення стану навколишнього природного середовища та природних ресурсів [16].

Перші праці з проблематики визначення економічного збитку від забруднення навколишнього природного середовища та природних ресурсів з'явилися в 70-х роках минулого століття. О.Ф. Балацький в роботі [17] зазначає, що під економічним збитком слід розуміти виражені у вартісній формі фактичні й можливі втрати, збиток, заподіяний негативними змінами природи. Економічний збиток поділяється на потенційний та розрахунковий. Потенційний збиток необхідно розуміти як економічний збиток, на ліквідацію якого додаткові витрати на теперішній час не потрібні. Розрахунковий збиток – це та частина збитку, яка виявляється у визначений період і може бути виражена у грошовій формі при даному рівні розвитку економічної науки.

М. Лойтер підходить до визначення збитку через можливий або очікуваний ефект, тобто враховується не тільки реальний збиток, а й збиток у вигляді недоотримання можливого або потенційного ефекту [18].

Визначення еколого-економічних збитків може здійснюватися за такими напрямками:

- прямі розрахунки втрат (метод контрольних районів);
- непряма емпірична оцінка (за методиками, які затверджуються у встановленому порядку);
- аналітичний (статистичний метод).

Статистичні методи розрахунку збитків ґрунтуються на кореляційно-регресивному аналізі впливу різних чинників, у тому числі і забруднення природного навколишнього середовища, на досліджувані показники. Важливим аспектом здійснення цих розрахунків є інформаційне забезпечення.

В промисловості найважливішими напрямками отримання інформації можна назвати: загальна характеристика підприємства чи підприємств; характеристика прилеглих територій і впливу підприємства на них (зони впливу); параметри і ступінь впливу підприємства на навколишнє середовище (обсяги викидів та скидів, порушення довкілля і т.д.), які необхідні для проведення економіко-екологічної оцінки.

Інформація повинна бути опрацьована і представлена в порівняльному вигляді. Базою для створення інформаційної системи є статистична звітність, а також матеріали та звіти спеціально уповноважених органів контролю за станом навколишнього природного середовища та кадастри природних ресурсів.

Прямі розрахунки еколого-економічних збитків:

Розрахунок кількісної оцінки може бути зроблений, знаючи обсяги викидів

V і розрахувавши всі збитки, викликані цими викидами. Тобто необхідно розрахувати суму (формула 11.3.1):

$$U = U_1(V) + U_2(V) + \dots + U_n(V), \quad (11.3.1)$$

де U - грошова оцінка збитку;

$U_1(V) + U_2(V) + \dots + U_n(V)$ - величини збитків, які виникають в різних сферах діяльності через погіршення якості навколишнього природного середовища, що було слідством шкідливих викидів [19].

Практичне втілення ідеї оцінки збитку викликає значні ускладнення. За основу вимірювання шкоди береться, як правило, така схема причинно-наслідкових зв'язків: викиди шкідливих домішок із джерел їх формування – концентрація домішок в атмосфері (водоймищі) – натуральний збиток, економічний збиток.

Перша стадія передбачає аналіз обсягів і структури викидів. На основі емпіричних даних будуються функціональні залежності між концентраціями шкідливих домішок і змінами натуральних показників.

Наступним кроком є оцінка натуральних змін у грошовому еквіваленті.

Збиток оцінюється за формулою 11.3.2:

$$U = \sum X_i \cdot P_i, \quad (11.3.2)$$

де X_i - натуральна зміна i -го чинника;

P_i - його грошова оцінка.

Тимчасова методика визначення економічної ефективності витрат стала першим офіційним документом, який дав змогу впровадження екологічних принципів в господарську діяльність [20]. Наприклад, згідно цієї методики емпірична оцінка збитків від забруднення атмосферного повітря здійснюється за формулою 11.3.3:

$$U = \gamma \cdot \sigma \cdot f \cdot M, \quad (11.3.3)$$

де γ - питомий збиток від викиду шкідливих речовин, який обумовлений виходячи з витрат на подолання забруднення атмосферного повітря, грн./умов.т;

σ - показник, значення якого залежить від типу території, що забруднюється;

f - константа, що характеризує висоту джерела забруднення і середньорічну різницю температур цього джерела і навколишньої атмосфери;

M - приведена маса річного викиду забруднень із джерела в природне середовище, умов.т/рік.

На думку Л.Г. Мельника [8] простежуються три основні складові економічного збитку (формула 11.3.4):

$$U = U_c + U_n + U_k, \quad (11.3.4)$$

де U_c - частина сукупного продукту, що втрачається внаслідок прямого руйнування під впливом забруднення;

U_n - недовироблена частина національного доходу (чистої продукції) в результаті забруднення;

U_k - компенсаційна складова збитку, тобто додаткові витрати в підрозділах народного господарства на компенсацію наслідків забруднень.

Оцінюючи антропогенний вплив на стан навколишнього природного середовища та природних ресурсів, науковці Сумської школи визначають, що окрім економічного збитку також можна використовувати показник екологічної шкоди. Оцінка економічного збитку від заподіяння шкоди навколишньому середовищу має стохастичний характер – тобто обсяги пов'язаних витрат визначаються з певною ймовірністю. Складовими економічного збитку є втрата матеріальних благ (включно з природними ресурсами) або втрата їх потенційних споживчих властивостей, витрати на компенсацію кількісних і якісних втрат продукції у зв'язку зі зменшенням функціонального стану природних ресурсів, витрати на відновлення порушеного стану довкілля, нераціональне використання ресурсів, додаткові витрати на запобігання негативного впливу елементів-забруднювачів на ті чи інші об'єкти або елементи довкілля, економічні збитки від зменшення санітарних і рекреаційних функцій природних ресурсів [21].

При економіко-екологічній оцінці дуже важливу роль відіграють причинно-наслідкові зв'язки між негативними наслідками на стан довкілля і проявами цих наслідків у часі. Визначаються ці наслідки та їх прояви у часі через прямий та непрямий збиток, також відокремлюють потенційні або фактичні збитки, відвернені та ліквідовані збитки. Цей процес відбувається в залежності від цілей економіко-екологічного аналізу, причинно-наслідковий зв'язків, відповідних методик та наявності необхідної інформації.

Узагальнюючи, економіко-екологічна оцінка повинна базуватися на доступній інформації та враховувати прямий і непрямий вплив на природні ресурси та оточуюче природне середовище з оцінкою збитків від використання природних ресурсів і врахуванням втрат на відновлення, базуючись на їх ринковій вартості.

В процесі оптимізації структури ресурсоспоживання та ресурсозбереження на підприємстві варто виходити не тільки з міркувань швидкої економії, а й з необхідності забезпечення довгострокового ефекту, шляхом вивільнення окремих видів ресурсів для їх подальшого використання у виробничому циклі [22]. При цьому варто враховувати можливість використання нових і нетрадиційних видів матеріалів та енергії, вторинних ресурсів та відходів, які можуть бути більш перспективними й ефективними при використанні у виробничому процесі.

Необхідно розширення виробництв, які б застосовували б, новітні, інноваційні, прогресивні технології та проекти. Що в свою чергу потребує використання певних інвестиційних ресурсів і активізації інвестиційної діяльності та порушує проблему адекватної економічної оцінки доцільності технічного переоснащення, впровадження ресурсозберігаючих проектів, технологій, тощо. Окремо слід зазначити, що будь-який інноваційний процес, по своїй суті, вже є оригінальним і пов'язаним з необхідністю залучення та використання обмеженої кількості ресурсів, що дозволяє розглядати інноваційний процес як проект з відповідним застосуванням концепції управління проектами.

Тому, в контексті вищезазначеного, слід визначитися з самим поняттям

«проект». Виходячи з перекладу латинського слова «projectus», термін «проект» дослівно означає «кинутий вперед». В економічній літературі надано наступні визначення поняттю «проект», а саме: під проектом розуміється комплекс науково-дослідних, проектно-конструкторських, соціально-економічних, організаційно-господарських та інших заходів, пов'язаних ресурсами, виконавцями та термінами, відповідно оформлених і направлених на зміну об'єкта управління, що забезпечує ефективність розв'язання основних завдань та досягнення відповідних цілей за певний період [23]; «проект» - це обмежена в часі цілеспрямована зміна окремої системи з визначеними вимогами до якості результатів, можливими межами витрати засобів та коштів, ресурсів та специфічною організацією [24]. В багатьох визначеннях цього поняття чітко простежується думка про те, що проект повинен протікати та досягати фіналу в межах певних обмежень, а саме до обмежень можна віднести зміст проекту, його вартість та час, який потребується на його реалізацію.

В контексті раціонального природокористування та виходячи з визначень поняття «проект», на нашу думку, зміст ресурсозберігаючого проекту полягає в комплексі робіт спрямованих на вирішення задач ресурсозбереження, виконання яких обмежено в часі та споживанні матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів. Проекти, в тому числі і ресурсозберігаючі, мають низку певних властивостей, які виходять з їхніх певних ознак та за якими вони можуть бути класифіковані (за масштабом, за кількістю учасників, за розміром, за складністю, за рівнем альтернативності, за тривалістю, за ступінню впливу та ін.).

Виходячи з існуючого стану в інвестиційній сфері та визначення поняття «ресурсозберігаючий проект», можна сказати, що основною проблемою при реалізації цих проєктів є проблеми їх фінансування, тому що поняття ефекту від реалізації ресурсозберігаючих проєктів є найбільш спірним.

Цей факт знаходить відображення в наступних проблемах оцінки ресурсозберігаючих проєктів:

- майбутні доходи можуть мати непрогнозований характер, що може спонукати керівництво підприємством до відмови від реалізації проекту;
- необхідність залучення позикових коштів та складність оцінки потенціалу ресурсозберігаючого проекту;
- можливість ситуації, коли на стадії реалізації проекту відбувається нестача коштів у зв'язку з недостатнім плануванням реалізації ресурсозберігаючого проекту.

По відношенню до економіко-екологічної оцінки ресурсозберігаючих проєктів основним завданням є обґрунтування доцільності впровадження проекту, визначення всіх можливих впливів проекту на природні ресурси та оточуюче середовище з врахуванням нормальних та критичних умов реалізації проекту, а також можливих ризиків, прогнозуванням наслідків та оцінкою ефективності реалізації ресурсозберігаючого проекту.

При визначенні доцільності впровадження проекту, в першу чергу, необхідно оцінити наскільки істотно він може вплинути на стан природних ресурсів, на які саме, коли виникне позитивний вплив проекту (під час реалізації або після), чи буде вплив проекту прямим чи непрямим [25].

В основі прийняття рішень з реалізації інвестиційного проекту полягає оцінка та порівняння обсягів майбутніх інвестицій та грошових надходжень. Але оскільки ці порівнювальні показники відносяться до різних періодів часу, постає питання їх порівнянності, тобто врахування інфляційних процесів, горизонту прогнозування та ін. Порівняння показників майбутніх доходів та теперішніх витрат можливо за рахунок дисконтування, але окремо слід зазначити, що специфіка ресурсозберігаючих проектів ускладнює цей процес. Тому, що вартість фінансових ресурсів за збігом часу зменшується, а еквівалентна вартість природних ресурсів навпаки збільшується.

Як відомо, дисконтування доходу застосовується для оцінки майбутніх грошових надходжень з позицій поточного часу. Інвестор повинен мати інформацію щодо доходу який він отримає в майбутньому періоді та який максимально можливий вклад в ресурсозберігаючий проект він може здійснити вже сьогодні.

Показник чистого поточного доходу (NPV) відображає прогнозну оцінку зміни економічного потенціалу підприємства у випадку прийняття до реалізації проекту та є важливим абсолютним показником, який може виступати надійним критерієм при виборі з деякої кількості альтернативних варіантів проекту найбільш ефективного.

Рентабельність проекту (R) дозволяє отримати відносний показник ефективності, тобто він характеризує величину приведенного валового доходу отриманого на кожну гривню дисконтованих економічних витрат за весь період реалізації проекту. Або під рентабельністю проекту розуміють таке значення коефіцієнту дисконтування при якому показник чистого поточного доходу (NPV) буде дорівнювати нулю. Сенс цього коефіцієнту складається з того, що рентабельність проекту показує максимально допустимий відносний рівень витрат.

Термін окупності інвестицій (DPP) є одним з самих простіших та широко застосовується в світовій практиці, відображає за який проміжок часу капіталовкладення до проекту будуть повернені. Але цей показник має ряд певних недоліків, а саме: він не враховує вплив доходів кінцевих періодів та спирається на не дисконтованих оцінках.

Окрім цього, кожен проект, який пропонується для фінансування, повинен пройти екологічну оцінку, а саме визначення характеру, потенціального розмаху та ступеня небезпеки. В роботі [26] надано категорії проектів, які потребують екологічної оцінки:

- Категорія А. Проекти цієї категорії характеризуються різноманітністю та суттєвим потенційним екологічним впливом. У зв'язку з цим, інвестиційні проекти потребують глибокої екологічної оцінки (ОВНС);
- Категорія В. Проекти цієї категорії характеризуються достатньо істотним потенційним екологічним впливом, який легко визначається та піддається кількісній оцінці. В зв'язку з цим ці інвестиційні проекти потребують більш обмеженого та специфічного екологічного аналізу, ніж проекти категорії А. Для проектів категорії В може бути застосована система екологічних

принципів, яка розроблена місцевими та національними органами влади, а також деякими міжнародними та регіональними організаціями, яка дозволить значно полегшити проведення екологічного аналізу.

- Категорія С. Проекти цієї категорії мають незначний потенційний вплив та не потребують екологічної оцінки.

Особливо складною є ситуація при оцінці ресурсозберігаючих проектів, саме тому, що ці проекти мають не дуже виражений комерційний результат. Разом з тим багато підприємств в своїй діяльності здійснює реалізацію саме таких проектів, наслідки від яких відчуються на протязі тривалого часу. Тому їх ціль можна визначити як отримання проміжних результатів в технологічному ланцюзі. В деяких випадках ресурсозберігаючі проекти не несуть гостро вираженого комерційного ефекту, але мають вирішальне значення при реалізації більш глобальних комерційних проектів.

З іншого боку, ресурсозберігаючі проекти мають не тільки економічний ефект, а й соціальний та екологічний, наслідки яких теж потрібно враховувати. В тих випадках, коли ресурсозберігаючий проект відповідає критеріям економічного ефекту він може бути реалізованим і без наявності екологічного чи соціального ефектів, а в тих випадках коли ресурсозберігаючий проект має незначний або негативний економічний ефект проект повинен розглядатися з позиції поліпшення екологічної ситуації, раціонального використання природних ресурсів та підвищення загально суспільного добробуту. Та якщо такий ефект буде значним, то можна говорити про реалізацію ресурсозберігаючого проекту за допомогою бюджетного або фондового фінансування.

Ефекти від реалізації ресурсозберігаючих проектів мають велику кількість різновидів та можуть бути класифіковані за аналогією до класифікації ефектів від реалізації екологічно орієнтованих інвестицій, яка представлена в роботі [26] за наступними класифікаційними ознаками:

- форма зовнішнього прояву (прямі – інтерналії та опосередковані - екстерналії);
- часовий ланцюг (поточні, відстрочені);
- можливість кількісного виміру (вимірні – можуть бути виражені в кількісних показниках; невимірні – якісні оцінки, які не мають форми кількісного прояву);
- реципієнти, (які виникають у підприємства-виконавця; у споживачів продукції підприємства; у партнерів та співробітників підприємства; у інвесторів та страхових компаній; у населення);
- масштаб охоплення (глобальні – міжнаціональний рівень; народногосподарські – національний, макроекономічний рівень; територіальні – регіональний, мезоекономічний рівень; галузеві; локальні – мікроекономічний рівень, рівень підприємства);
- вид результатів (попереджений економічний ефект від впливу на людину і оточуюче середовище; ефект замикаючих витрат; зовнішньоекономічний ефект; ефект потенціалу економічного зростання; синергетичний ефект).

Виявлення системи наслідків, які виникають в наслідок реалізації ресурсозберігаючих проектів по залученню в процес виробництва вторинних

ресурсів, дослідження механізмів їх впливу на формування витрат та результатів зумовлено необхідністю дотримання такого важливого методологічного принципу, як комплексне врахування всієї системи факторів, під впливом якої формується загальна величина цих витрат та результатів.

Існуючі методики припускають для комплексної оцінки ефективності підсумування окремих видів ефектів (формула 11.3.5):

$$E_{compl} = E_{econom} + E_{ecol} + E_{soc}, \quad (11.3.5)$$

де E_{compl} – комплексний ефект від залучення в процес виробництва вторинних ресурсів;

E_{econom} – економічний ефект від залучення в процес виробництва вторинних ресурсів;

E_{ecol} – екологічний ефект від залучення в процес виробництва вторинних ресурсів;

E_{soc} – соціальний ефект від залучення в процес виробництва вторинних ресурсів.

Причому, слід зазначити, що на результат розрахунку комплексного ефекту здійснюють вплив як позитивні, так і негативні екологічні, економічні та соціальні наслідки від впровадження ресурсозберігаючих проектів з використання вторинних ресурсів. Зокрема до позитивних наслідків відносяться: зменшення поточних витрат; збільшення обсягу реалізації продукції; запобігання екологічного збитку; поліпшення ситуації з захворюванням населення в наслідок зменшення забруднення оточуючого середовища; звільнення додаткових площ земельних ділянок тощо. В свою чергу, до негативних відносяться: формування необхідної суми коштів для реалізації проекту; утворення екологічного збитку від вторинного забруднення та ін. Механізм формування комплексу витрат та результатів, які отримуються, наведено на рисунку 11.3.1 [27].

Найчастіше ефект від впровадження ресурсозберігаючих проектів, в даному випадку проектів по впровадженню в процес виробництва вторинних ресурсів визначається через різницю між результатами та витратами на проведення конкретного заходу (формула 11.3.6):

$$E = R - Exp, \quad (11.3.6)$$

де E – ефект від впровадження проекту;

R – результат від впровадження проекту;

Exp – витрати на реалізацію проекту.

Тому, з врахуванням формули 11.3.6, механізму формування комплексу витрат та результатів від реалізації проектів з використанням вторинних ресурсів та фактору часу формула 11.3.5 буде мати вигляд 11.3.7:

$$E_{compl} = (R_{econom}^t - Exp_{econom}^t) + (R_{ecol}^t - Exp_{ecol}^t) + R_{soc}^t \quad (11.3.7)$$

де R_{econom}^t – економічні результати від впровадження проекту, які отримані в t -му році реалізації проекту;

Exp_{econom}^t – економічні витрати при впровадженні проекту, які отримані в t -му році реалізації проекту;

R_{ecol}^t – екологічні результати від впровадження проекту, які отримані в t -му

році реалізації проекту;

Exp'_{ecol} – екологічні витрати при впровадженні проекту, які отримані в t -му році реалізації проекту;

R'_{soc} – соціальні результати від впровадження проекту, які отримані в t -му році реалізації проекту.

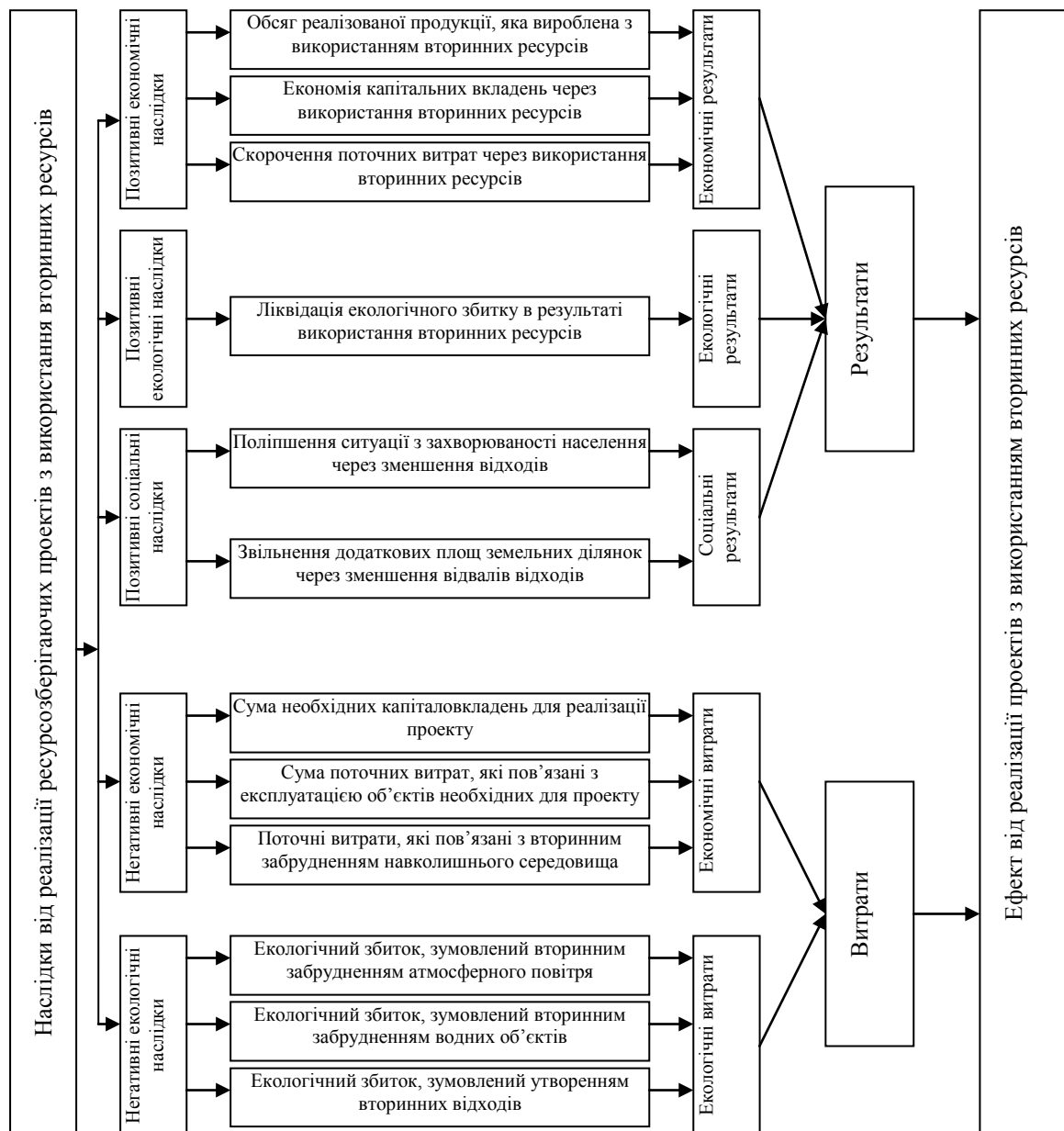


Рисунок 11.3.1 Механізм формування витрат та результатів від реалізації ресурсозберігаючих проектів з використанням вторинних ресурсів.

Як було зазначено вище, за видами результатів ресурсозберігаючі проекти мають економічні, екологічні та соціальні ефекти. Економічні ефекти включають до себе чистий економічний результат від реалізації проекту, тобто пряму економію первинних природних ресурсів, зменшення поточних витрат підприємства, зменшення собівартості продукції тощо. Економічні ефекти простежуються не тільки для проекту в цілому, а й для окремих учасників.

Екологічні ефекти мають прояв в зменшенні забруднення оточуючого середовища, зниження обсягів використання природних ресурсів в наслідок чого відбувається розвиток природних екосистем та відновлення ресурсного потенціалу. Соціальний ефект відбувається за рахунок поліпшення соціального добробуту населення, умов праці і проживання та ін.

За аналогією з економіко-екологічними оцінками, оцінка ефективності ресурсозберігаючих проектів має враховувати не тільки окремі ефекти, а й синергетичні прояви.

Сутність синергетичного ефекту полягає в когерентній (узгодженій) взаємодії часток цілого, яка призводить до кооперативної, колективної поведінки [28]. Тобто синергетичний ефект, який відбувається в наслідок реалізації ресурсозберігаючих проектів буде більшим ніж проста сума ефектів від реалізації проекту, за рахунок взаємодії між собою всіх ефектів та отримання додаткових результатів.

Також при реалізації ресурсозберігаючих проектів має місто інтегральний ефект – врахування при економіко-екологічній оцінці всіх суб'єктів господарювання, які можуть відчувати ефект від реалізації проекту на різних рівнях (міжнаціональному, мезоекономічному, мікроекономічному).

Здійснення економіко-екологічної оцінки ресурсозберігаючого проекту можливо через застосування різних методів модулювання, матричних та індексних методів, схем та ін. Зазвичай економіко-екологічна оцінка ресурсозберігаючого проекту складається з декількох етапів: визначення підприємства на якому буде реалізовуватися проект, підготовка проектно-технічної документації, затвердження проекту, визначення схеми управління проектом в контексті загального управління підприємством, реалізація проекту, завершення та оцінка наслідків. Разом з визначенням економічних наслідків реалізації проекту, відбувається обов'язкова оцінка екологічних та соціальних наслідків. Причому, в залежності від способів фінансування (за рахунок бюджетних коштів, спеціальних фондів, за рахунок підприємства чи позикових коштів), економічний ефект не завжди є визначним при прийнятті рішення про доцільність впровадження проекту.

Оцінка ресурсозберігаючих проектів також має зважати на ризики, які так чи інакше пов'язані з реалізацією проекту.

Існує багато визначень поняття «ризик»: В.Д. Шапіро [29] розглядає ризик як можливу втрату, яка була викликана настанням випадкових несприятливих подій; І. Бланк під ризиком розуміє можливість настання несприятливих подій, які пов'язані з різними видами втрат [30]; У.Ф. Шарп підходить до визначення поняття «ризик» з точки зору невизначеності вартості інвестицій в кінцевому періоді реалізації проекту [31].

Більш повне визначення ризиків в контексті реалізації проекту надано В.В. Царьовим. Ризик – це адекватна характеристика рівня невизначеності, яка пов'язана з можливістю виникнення несприятливих подій, а також настання непередбачених негативних наслідків. Ймовірність недосягнення кінцевих результатів (економічних, екологічних, соціальних, фінансових тощо), які були заплановані учасниками проекту [32]. В.О. Василенко пропонує одночасно

представляти ризик як явище, ознаку і властивість діяльності, а не тільки як поняття [33].

З економічної точки зору на рівні підприємства ризик – це втрата частки своїх ресурсів, недоотримання доходів або виникнення додаткових витрат в результаті здійснення конкретних видів виробничої або фінансової діяльності [34].

Існує багато підходів щодо класифікації ризиків.

По-перше – класифікація за структурними параметрами [35]: джерело виникнення, характер ризику; об'єкт ризику, сфера реалізації, вид діяльності, масштаб впливу, джерело ризику.

По-друге, класифікація ризиків яка пов'язана з розділенням системи на декілька підсистем та визначення ризиків кожної підсистеми. Таке подібнення пов'язане з ієрархічністю механізму управління ризиками, при якому спочатку визначаються засоби управління ризиками всередині системи, а потім при взаємодії підсистем.

Узагальнюючи, слід зазначити, що стосовно ризику реалізації ресурсозберігаючого проєкту, це можливість настання несприятливої ситуації понесення втрат інвестором або недосягнення запланованого кінцевого результату. Тому учасників ресурсозберігаючого проєкту, в першу чергу, цікавлять ризики з якими вони можуть зіткнутися в процесі реалізації проєкту та їх значення і вплив на очікувані надходження. Це необхідно, в першу чергу, для розробки комплексу заходів щодо попередження та адекватної реакції щодо управління ризиками.

Одним з різновидів аналізу є еколого-економічний аналіз, до його задач можна віднести:

- забезпечення підґрунтя для проведення оцінки впливу на оточуюче природне середовище, екологічної експертизи продукції, проєкту, технології, тощо;
- розробка прогнозів еколого-економічного розвитку на рівні підприємства, регіону, тощо;
- узгодження економічних та екологічних показників;
- облік витрат на природоохоронну діяльність та визначення її результатів;
- визначення збитків від нераціонального використання природних ресурсів;
- виявлення впливу еколого-економічних показників на діяльність підприємства, а саме: плати за забруднення навколишнього природного середовища, плати за використання природних ресурсів, плати за розміщення відходів, тощо;
- порівняльний аналіз природоохоронної діяльності на рівні підприємств та регіонів;
- пошук шляхів підвищення еколого-економічного потенціалу.

На теперішній момент часу існує певна методична база для аналізу природоохоронної діяльності на різних рівнях, тобто на рівні держави, регіону, підприємства та її можна використовувати для еколого-економічного аналізу. Так, наприклад при порівняльному аналізі на рівні регіону можна використовувати наступні показники:

- обсяг скидів забруднюючих речовин в водні об'єкти, скиди

забруднюючих речовин в водні об'єкти на душу населення;

- обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин на душу населення, на 1 км² території;
- індекс впливу на навколишнє середовище – добуток чисельності населення, продукції, яка виробляється на одного працюючого та обсягу забруднюючих речовин на одиницю виробленої продукції.
- частка витрат на охорону навколишнього середовища у валовому регіональному продукті та на душу населення;
- частка вловлювання, очищення, знешкодження шкідливих речовин.

Також, слід сказати, що показники еколого-економічного аналізу певною мірою можуть перетинатися з показниками сталого розвитку. Тому в цілому еколого-економічний аналіз зводиться до визначення кількісного виразу взаємозв'язків між елементами які входять до еколого-економічної системи, що в свою чергу, є передумовою прогнозування розвитку еколого-економічних систем.

Одним з методів еколого-економічного аналізу є метод «витрати-випуск», на регіональному рівні його називають «метод міжгалузевих зв'язків». В практичній площині цей метод має вигляд аналізу структури природоохоронних витрат, тобто можна порівнювати фактичні показники екологічних витрат з витратами, які необхідні для поліпшення екологічної ситуації, поліпшення якості оточуючого природного середовища, тощо.

На рівні підприємства, для об'єктивної оцінки достатності та якості вже існуючих чи заходів, які плануються та їх результатів, необхідно аналізувати баланс матеріальних ресурсів підприємства.

Окремим видом еколого-економічного аналізу можна назвати аналіз організаційно-технічного рівня природоохоронної діяльності, тобто визначення:

- коефіцієнту максимального співвідношення потужності основного технологічного обладнання підприємства та потужності очисних споруд по кожному виду забруднюючих речовин;
- коефіцієнту корисної дії очисних або природоохоронних споруд;
- коефіцієнту ресурсоемності продукції;
- фондівддачі природоохоронних об'єктів (визначається через попереджений збиток).

Еколого-економічний аналіз є підґрунтям для екологічної експертизи та оцінки впливу на навколишнє середовище (ОВНС).

Екологічна експертиза в Україні – вид науково-практичної діяльності спеціально уповноважених державних органів еколого-експертних формувань та об'єднань громадян, що ґрунтується на міжгалузевому екологічному дослідженні, аналізі та оцінці передпроектних, проектних та інших матеріалів чи об'єктів, реалізація і дія яких може негативно впливати або впливає на стан навколишнього природного середовища і спрямована на підготовку висновків про відповідність запланованої чи здійснюваної діяльності нормам і вимогам законодавства про охорону навколишнього середовища, раціональне використання і відтворення природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки [36].

Оцінка впливу на навколишнє середовище - визначення масштабів і рівнів

впливів планованої діяльності на навколишнє середовище, заходів щодо запобігання або зменшення цих впливів, прийнятності проєктних рішень з точки зору безпеки навколишнього середовища [37]. Оскільки ОВНС є комплексною процедурою, то в її здійсненні приймають участь спеціалісти з різних галузей. Вона визначає ступінь потенційного впливу діяльності, яка планується на стан навколишнього природного середовища, та потенційні еколого-економічні наслідки. Порівнюючи екологічну експертизу та ОВНС, можна сказати, що якщо екологічна експертиза є правовим інструментом забезпечення обліку та виконання екологічних вимог, то ОВНС є головним інструментом забезпечення обліку та виконання цих вимог на етапі підготовки відповідного господарського рішення.

Обсяги та вимоги до оцінки впливу на навколишнє середовище можуть відрізнятися в різних випадках, але ключові моменти залишаються незмінними, це: збір первинної інформації; опис навколишнього середовища в районі де планується реалізація проєкту; оцінка потенційно-можливого впливу проєкту на навколишнє середовище; розгляд та аналіз альтернативних варіантів; розгляд комплексних заходів щодо реалізації проєкту та необхідних коштів; визначення потреб в моніторингу.

Тому, одним з головних напрямків гармонізації взаємовідносин суспільства та оточуючого природного середовища є прогнозування та планування не тільки в економічній, а й в екологічній сферах. Вдосконалення існуючого механізму господарювання неможливо без оцінки ситуації, що склалася при взаємодії економіки та екології на різних рівнях, а також без представлення аргументованих можливих варіантів сценарію розвитку еколого-економічних відносин в майбутньому. Оскільки еколого-економічне прогнозування відбувається на основі аналізу економічних показників та стану навколишнього середовища, можна сказати, що еколого-економічний аналіз – це процес вивчення показників, які характеризують взаємодію життєдіяльності людини та стану навколишнього природного середовища під впливом певних факторів, та встановлює причинно-наслідкові зв'язки, окремі тенденції і еколого-економічні закономірності.

Література: 1 Харичков С.К. Экономика и экология: совместимость развития (мировой опыт и украинская перспектива) / Харичков С.К., Андреева Н.Н., Купинец Л.Е. // ИПРЭИ НАН Украины. – Одесса: ПП «Фенікс», 2007. – 180с. 2 Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» : Постанова Верховної Ради України № 1268-12 від 26 червня 1991р. // Відомості Верховної Ради України, 1991. – № 41. – Ст.546. 3 Закон України «Про енергозбереження» : Постанова Верховної Ради України № 74/94-ВР від 1 липня 1994р. // Відомості Верховної Ради України, 1994. – № 30. – Ст.894-904. 4 Закон України «Про відходи» : Постанова Верховної Ради України № 2756-VI-ВР від 02 грудня 2010 // Відомості Верховної Ради України, 2011. – № 23. – Ст. 160. 5 Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б.Г. Чижевський, М. М. Шевченко.— К: Парламентськевид-во, 2009. – 632 с. 6 Міщенко В. «Голландська хвороба» на українському ґрунті (до економічної оцінки мінерально-сировинної бази) / В. Міщенко // Економіст, 2010. - № 12. – С.8-10. 7 Гурський Д.С. Тези концептуальних засад державної мінерально-сировинної політики щодо використання стратегічно важливих для економіки країни корисних копалин / Д.С. Гурський // Мінеральні ресурси України. – 2007 – №3. – С. 3-5. 8 Мельник Л.Г Екологічна економіка: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. – Суми: ВТД

«Університетська книга», 2003. – 348 с. **9** Паламарчук В.О. Еколого-економічні та соціальні нариси з проблем природокористування / Паламарчук В.О., Мішенін Є.В., Коренюк П.І. – Д.: Пороги, 2004. – 258 с. **10** Хлобистов Є.В. Еколого-економічна оцінка механізму контролю за викидами парникових газів / Є.В. Хлобистов, М.В. Потабенко // Механізм регулювання економіки. – 2007. – №3. – С. 23-29. **11** Калашникова Н. И. Хозяйственные связи между предприятиями: содержание, функционирование, управление / Н. И. Калашникова. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1988. – 111 с. **12** Кемпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, Лаос К. Саммерс ; [2-е изд.]. – Спб.: Питер, 2004. – 416 с. **13** Ляшенко В. І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути / В. І. Ляшенко. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 668с. **14** Мельник Л. Г. Методология развития: монографія / Л. Г. Мельник. – Суми : ИТД «Университетская книга», 2006. – 662 с. **15** Урманов И. И. Синергические связи как новая модель организации производства / И. И. Урманов // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 19-26. **16** Царенко О.М. Управління якістю агропромислової продукції: Навчальний посібник / О.М. Царенко, В.П. Руденко. – Суми: ВТД „Університетська книга”, 2006. – 461с. **17** Балацкий О.Ф. Экология и экономика: справочник / Балацкий О.Ф. – К.: Наукова думка, 1986. – 308с. **18** Лойтер М.Н. Эффективность капитальных вложений и экология: монография / Лойтер М.Н. – М.: Наука, 1997. – 212с. **19** Гнеденко Е.Д. Социально-экономическая оценка основных аспектов экологических рисков: дис... канд. экон. наук: 22.00.03. – М., 1997. – 147с. **20** Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемая народному хозяйству загрязнением окружающей среды. – М.: Экономика, 1986. – 32с. **21** Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: Підручник / Леонід Григорович Мельник; [заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника та к.е.н., проф. М.К. Шапочки]. – Суми: ВТД „Університетська книга”, 2005. – 759 с. **22** Соколовская Г.А. Ресурсосбережение на предприятиях / Г.А. Соколовская, Т.С. Сигарева. – М.: Экономика, 1990. – 154с. **23** Тарасюк Г. М. Управління проектами: Навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / Г. М. Тарасюк. – [2-е вид.]. – К.: Каравела, 2006. – 320 с. **24** Новиков Д.А. Управление проектами: организационные механизмы / Новиков Д.А. – М.: ПМСОФТ, 2007. – 140 с. **25** Загвойська Л. Підходи та методи оцінки впливів проектів на довкілля / Л. Загвойська, О. Лазор // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 80-88. **26** Андреева Н.Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление: Монография / Андреева Н.Н. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2006. – 536с. **27** Барун М.В. Методичний підхід до оцінки ефективності ресурсозберігаючих проектів з використання вторинних ресурсів // Коммунальное хозяйство городов : Научно-технический сборник. Серия: Экономические науки. – Х.: ТОВ СУНП «Бруксафоль – Курсор Фоліент». – 2012. – Випуск 102. – С. 100-107. **28** Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития: Монография / Л.Г. Мельник. – Суми: «Университетская книга», 2003. – 288с. **29** Мазур И.И. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапино, Н.Г. Ольдерогге [Под общ. ред. И.И. Мазура]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 574с. **30** Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И.А. Бланк: в 2 т. – К.: Эльга – Н., Ника-Центр, 2001. – 536с. **31** Шарп У. Инвестиции / Шарп У., Александер Г.Ю., Бэйли Дж.: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 1024с. **32** Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций / Царев В.В. – СПб.: Питер, 2004. – 464с. **33** Василенко В.О. Інноваційний менеджмент / Василенко В.О., Шматько В.Г. [За ред. В.О. Василенко]. – Київ: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440с. **34** Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовой, С.Н. Петрова, С.И. Полтавцев и др. – М.: Аланс, 1994. – 200с. **35** Ілляшенко С.М. Управління екологічними ризиками інновацій: Монографія / С.М. Ілляшенко, В.В. Божкова [За ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка]. – Суми: «Університетська книга», 2004. – 214с. **36** Закон України про «Екологічну експертизу» : Постанова Верховної Ради України № 46/95 ВР від 9 лютого 1995р. // Відомості Верховної Ради України, 1995. – №8. – Ст.54. **37** ДБН А.2.2-1-2003. Склад і зміст матеріалів оцінки впливів на навколишнє середовище (ОВНС) при проектуванні і будівництві підприємств, будинків і споруд. – К.: Держспоживчстандарт України, 2003. – С.13.

Розділ 11.4 Моделювання процесу вибору технології і устаткування НВЕ в умовах зовнішніх і внутрішніх обмежень підприємства

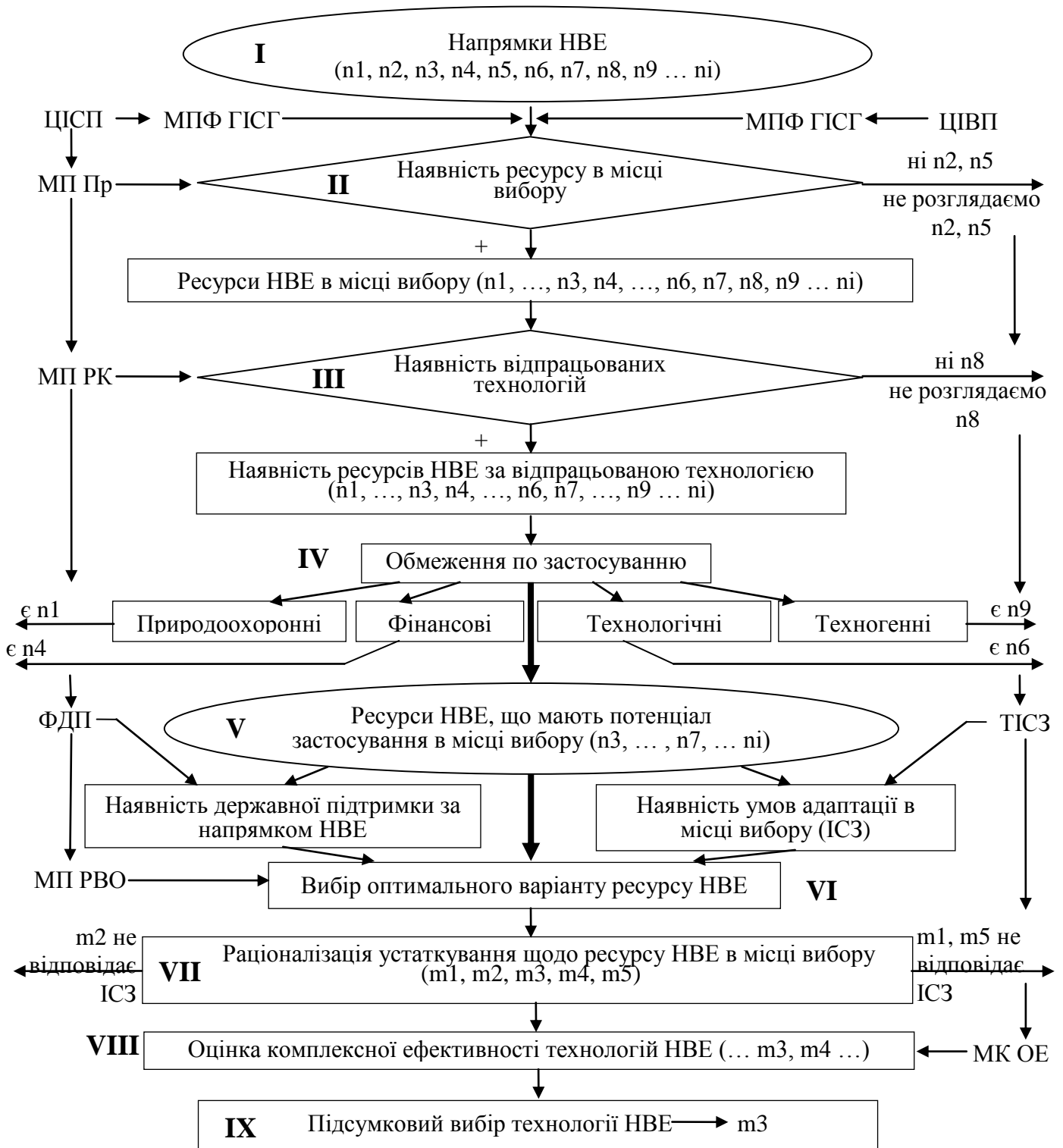
На ефективність вибору напряму нетрадиційної відновлювальної енергетики (НВЕ) впливають різні обмежувальні фактори та умови зовнішнього і внутрішнього середовища. До них належать:

- природно-кліматичні, які визначають перелік ресурсів і напрямків НВЕ в місці вибору;
- наявність відпрацьованих технологій за даними напрямками НВЕ;
- обмежувальні фактори щодо застосування даних технологій в місці вибору ресурсу НВЕ;
- можливість адаптації технологій НВЕ в умовах конкретного підприємства;
- інноваційна система застосування (ІСЗ);
- наявність форм державної та регіональної підтримки за обраними напрямками НВЕ;
- можливості раціоналізації вибору обладнання щодо запроваджуваних технологій;
- наявність методики комплексної оцінки ефективності за обраними технологіями НВЕ;
- наявність гнучких організаційно-управлінських можливостей щодо підсумкового вибору технології НВЕ з урахуванням перерахованих вище факторів, умов, обмежень;
- наявність нормативно-методичних матеріалів комплексно зорієнтованих і зорганізованих згідно з цільовим інноваційно-сприйнятливим підходом (ЦІСП).

Процес реалізації даних факторів і умов, можна представити у вигляді відповідного алгоритму. Виходячи з даного алгоритму, укрупнено процес вибору технологій НВЕ на підприємстві можна представити у вигляді наступних етапів (I-IX) (рисунок 11.4.1).

Кожен з етапів можна деталізувати і систематизувати в рамках загального процесу. Підсумковий вибір технологій та обладнання НВЕ може проводитися з урахуванням різних математичних методів.

В даний час існує ряд математичних методів, підходів та інформаційних технологій, які дозволяють виробити рішення (заходи) з оптимізації капітальних витрат при впровадженні технологій НВЕ: метод оптимізації критеріїв на основі застосування ієрархічного методу залежностей, методи регресійного аналізу, методи біматричних ігор, теорії корисності, методу ELECTRE, аналізу часових рядів, регресійного аналізу та багатьох інших.



Примітка: ЦІВП - цільовий інноваційно-сприйнятливий підхід; МПФ ГІСГ - методичний підхід з формування гнучких інноваційно-сприйнятливих груп на підприємствах; МП Пр - методичний підхід до вибору пріоритетного напрямку розвитку НВЕ; МП РК - методичний підхід з розробки регіонального кластеру НВЕ; ФДП - розробка адекватної форми державної підтримки НВЕ; ТІСЗ - розробка типових інноваційних систем застосування (ІСЗ) технологій НВЕ; МП РВО - методичний підхід до раціонального вибору обладнання для технологій НВЕ; МК ОЕ - методика комплексної оцінки соціально-економічної, еколого-техногенної ефективності НВЕ.

Рисунок 11.4.1 Алгоритм процесу вибору технологій НВЕ на підприємстві

В межах представленого дослідження обрано найбільш цільовий метод, відповідний природному ходу людського мислення та який враховує «людський фактор» при підготовці прийняття рішення – це метод аналізу ієрархій (МАІ), розроблений американським вченим-математиком Т.Сааті.

Актуальність застосування даного методу виражена тим, що поряд з математичним апаратом в методі закладені і психологічні аспекти, які є невід'ємною частиною у полі невизначеності прийняття будь-якого рішення. Характеристика можливостей прийняття рішення згідно методу аналізу ієрархій (МАІ) представлена в таблиці 11.4.1.

Таблиця 11.4.1

Характеристика можливостей прийняття рішення по методу аналізу ієрархій (МАІ)

Сутність методу	Завдання, що розв'язувані за допомогою застосування методу	Можливість застосування до специфіки дослідження
У методі використовується дерево критеріїв, у якому загальні критерії розділяються на критерії приватного характеру. Для кожної групи критеріїв визначаються коефіцієнти важливості. Альтернативи також порівнюються між собою за окремими критеріями з метою визначення кожної з них. Засобом визначення коефіцієнтів важливості критеріїв або критеріальної цінності альтернатив є попарне порівняння. Результат порівняння оцінюється відповідно до бальної шкали. На основі порівнянь обчислюються коефіцієнти важливості критеріїв, оцінки альтернатив та знаходиться загальна оцінка як зважена сума оцінок критеріїв	МАІ дозволяє розв'язувати широкий спектр завдань: аналіз ризиків і розподіл ресурсів; планування досягнутого й планування бажаного майбутнього; комбіноване планування для визначення пріоритетів діяльності; вибір оптимальної стратегії. Це може бути комплекс завдань з планування, аналізу ризиків, розподілу ресурсів; аналіз ефективності-вартість; прийняття кадрових рішень і розв'язання конфліктів; пошук суттєвих факторів; діагностика можливих сценаріїв розвитку ситуації й побудови залежностей	Незважаючи на широкий спектр розв'язуваних завдань, МАІ має деякі недоліки, виражені в наступному: немає засобів для перевірки вірогідності даних; робота з підготовки прийняття рішень найчастіше є занадто трудомісткою для однієї людини; метод не має внутрішніх засобів для інтерпретації рейтингів; впливи різних факторів на вибір оптимального рішення складні й заплутані; немає точної кількісної інформації необхідної для рішення завдання

Крім цього МАІ, є також універсальним методом, оскільки використовує в своєму математичному апараті елементи ряду інших методів, таких як: теорії ймовірностей, теорії графів, негативних матриць, експертних систем, теорії синергетики та ін.

У результаті можна зробити висновок, що МАІ є достатнім методом у вирішенні проблем оптимізації капітальних витрат (оптимізації інвестиційних планів з впровадження технологій НВЕ), в рамках якого може бути прийняте найбільш ефективне рішення за умови врахування та подолання виявлених недоліків. У нашому дослідженні пропонується його адаптування до завдань

оптимізації технології НВЕ, в межах якої будуть вирішені наступні проблеми, представлені на рисунку 11.4.2.

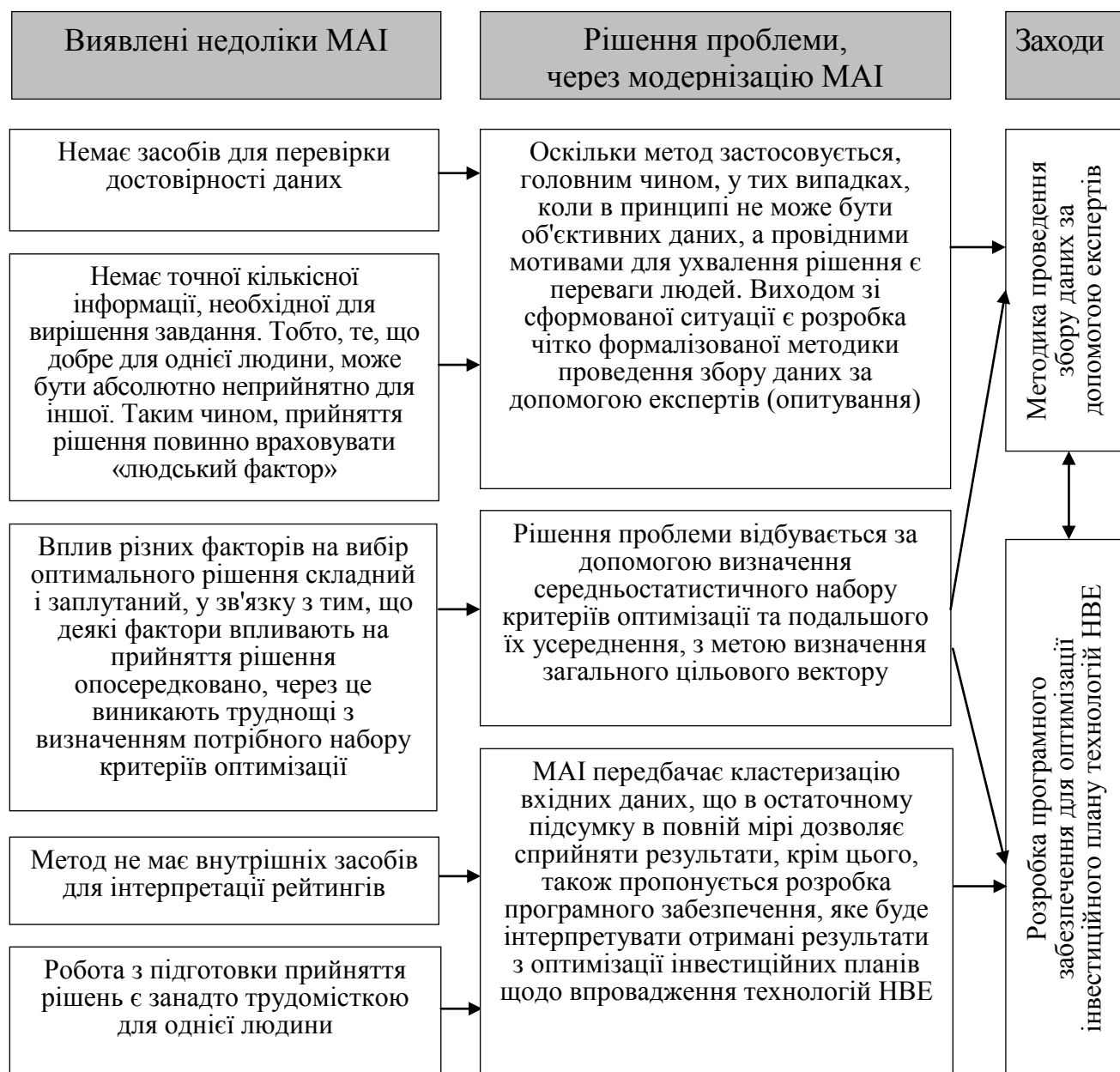


Рисунок 11.4.2 Блок-схема адаптування МАІ до завдань оптимізації технологій НВЕ

В якості прикладу пропонується реалізувати МАІ з оптимізації вибору обладнання технологій геліоенергетики теплогенеруючого профілю за моделлю представленої на рисунку 11.4.3.

В цілому, методика вибору геліоколекторів на основі методу оптимізації цільових споживчих функцій полягає у декомпозиції проблеми на все більш прості складові частини і подальшій обробці послідовності суджень особи що приймає рішення (ОПР) щодо парних порівнянь.

Метод включає процедури синтезу багатьох суджень, отримання пріоритетності критеріїв та знаходження альтернативних рішень, в межах якого діє закон ієрархічної безперервності, що вимагає, щоб елементи верхнього

рівня ієрархії були порівнянні попарно по відношенню до елементів наступного рівня і так далі аж до вершини ієрархії.



Примітка: a_{ji} - елементи матриці; α – розмірність матриці; $\sum L_j$ - нормуючий множник; $\|L_{iA}\|$ - оцінка варіантів переваг з пріоритету n ; j - стовпець матриці суджень; p_j відбиває пропорційність переваг, тобто при $p_n \rightarrow n$ узгодженість суджень зростає

Рисунок 11.4.3 Модель вибору геліоколекторів на основі методу оптимізації цільових споживчих функцій

Для проведення суб'єктивних парних порівнянь використовується шкала відносної важливості елементів по відношенню до загальної мети (таблиця 11.4.2).

Таблиця 11.4.2

Шкала відносної важливості

Відносна важливість	Визначення
1	Рівна важливість
3	Помірна перевага одного над іншим
5	Істотна або сильна перевага
7	Значна перевага
9	Дуже сильна перевага
2, 4, 6, 8	Проміжні рішення між двома сусідніми судженнями
Зворотні величини	Якщо при порівнянні А і Б отримано одне з вищевказаних чисел x , то при порівнянні Б і А отримана зворотня величина $1/x$

Далі будується $n+1$ зворотно симетрична (тобто $a_{ij} = 1 / a_{ji}$) матриця попарних порівнянь, що має розмірність, рівну кількості критеріїв, де індекси i та j - номер рядка й номер стовпця, на перетинанні яких стоїть елемент.

$$\begin{matrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & a_{n3} & \dots & a_{nn} \end{matrix}$$

Для групи матриць парних порівнянь формуються набори локальних пріоритетів, які виражають їхній відносний вплив на елементи більш високого рівня. *Локальні пріоритети критеріїв* L_i визначаються як формула 11.4.1:

$$L_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}}, \quad (11.4.1)$$

де a_{ji} - елементи матриці;
 n - розмірність матриці;

Після того як компоненти власного вектора отримані, стає можливим їхнє використання для подальших обчислень, тобто їхньої нормалізації для оцінки вектору пріоритетів по формулі $\|L_i\| = L_i / \sum_{j=1}^n L_j$ й побудови *глобальних пріоритетів* для розв'язуваного завдання згідно з наступною формулою 11.4.2:

$$G_A = \sum_{i=1}^n \|L_i\| * \|L_{iA}\| \quad (11.4.2)$$

Серед обмежень у методі є міра оцінки ступеню відхилення від узгодженості. Коли такі відхилення перевищують установлені межі, тим, хто проводить рішення завдання, необхідно їх переглянути. Із цією метою необхідно визначити індекс погодженості й відношення погодженості.

Індекс погодженості інноваційного потенціалу у кожній матриці й для всієї ієрархії може бути виражений у такий спосіб:

Визначається сума кожного j -го стовпця матриці суджень (формула 11.4.3):

$$s_j = a_{1j} + a_{2j} + a_{3j} + \dots + a_{nj}, \quad j=1,2,3, \dots, n \quad (11.4.3)$$

Потім отриманий результат множиться на j -ю компоненту нормалізованого

вектора пріоритетів q_2 , тобто суму суджень першого стовпця на перший компонент, суму суджень другого стовпця - на другий і так далі $p_j = s_j q_{2j}$, $j=1,2,3, \dots, n$

Сума чисел p_j відбиває пропорційність переваг, чим ближче ця величина до n (числа об'єктів і видів дії в матриці парних порівнянь), тим більше узгоджені судження $\lambda_{\max} = p_1 + p_2 + p_3 + \dots + p_n$

Відхилення від погодженості виражається індексом погодженості (формула 11.4.4):

$$IP = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} \quad (11.4.4)$$

Відношення погодженості (ВІП). Для визначення того, наскільки точно індекс погодженості інноваційного потенціалу відображає погодженість суджень, його необхідно зрівняти з випадковим індексом (ВІ) погодженості, який відповідає матриці з випадковими судженнями, обраними зі шкали

$$1/9, 1/8, 1/7, 1/6, 1/5, 1/4, 1/3, 1/2, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9,$$

за умови рівної ймовірності вибору кожного з наведених чисел.

У таблиці 11.4.3 наведені середні значення індексу випадкової погодженості (ВІ) для випадкових матриць суджень різного порядку.

Таблиця 11.4.3

Середні значення індексу випадкової погодженості в залежності від розміру матриці

Розмір матриці	Середнє значення індексу випадкової погодженості	Розмір матриці	Середнє значення індексу випадкової погодженості
1	0.00	8	1.41
2	0.00	9	1.45
3	0.58	10	1.49
4	0.90	11	1.51
5	1.12	12	1.48
6	1.24	13	1.56
7	1.32	14	1.57
8	1.41	15	1.59

Відношення індексу погодженості інноваційного потенціалу (ІП) до середнього значення випадкового індексу погодженості (ВІ) називається індексом випадкової погодженості (ВІП) (формула 11.4.5):

$$VIP = \frac{IP}{VI} \quad (11.4.5)$$

Таким чином, у межах представленого методу МАІ стосовно до оптимізації вибору обладнання технологій геліоенергетики теплогенеруючого профілю реалізується наступним чином.

На початковому етапі проводиться аналіз ринку геліоенергетичного обладнання (таблиця 11.4.4, 11.4.5) на предмет виявлення спектру техніко-економічних параметрів технологій геліоенергетики (ГЕ) - геліоколекторів (ГК)

і систематизація їх в таблиці 11.4.6 за частотою відбиття в рекламно-інформаційних матеріалах. Загальне число досліджених пропозицій геліоколекторів, при цьому становить 20 шт.

Таблиця 11.4.4

Зведена таблиця ГК, представлених на ринку України

1	Постачальник: Logasol			Постачальник: Vitosol			Vaillant VFK 145 V
	SKE 2.0	SKN 3.0-s	SKS 4.0-s	200-F	300-T	300-T	
2	6000	6955	10700	8200	21400	33000	7940
3	2,4	2,37	2,37	2,51	2,83	4,24	2,09
4	43	41	46	52	45	45	38
5	>120	>120	>120	>40÷85	>40÷85	>40÷85	>60÷95
6	50 (120)	50 (120)	50 (120)	80-100	80-100	80-100	100
7	<163/-50	<188/-50	<204/-50	<221/-50	<150/-50	<150/-50	<190/-50
8	ВСУП	ВСУП	ВСУП	ВСУП	ВСУП	ВСУП	СУР 3,2
9	25	25	25	>20	>20	>20	15÷20
10	3	3	3	2	2	2	5
11	ПГК	ПГК	ПГК	ВГК (20)	ВГК (20)	ВГК (30)	ПГК

Примітка: 1 – назва ГК;

2 - вартість ГК, грн/шт;

3 - загальна поверхня (брутто), м²;

4 - вага, кг/шт;

5 - середня температура нагріву, °С;

6 - продуктивність енергоресурсу, л/ч (л/добу);

7 - стійкість до перегріву / замерзання, °С;

8 – іп покриття ГК;

9 - ресурсний термін, років;

10 - гарантійний термін, років;

11 – тип системи з можливими варіантами комплектації (РБ - розширювальний бак, ТЕН і т.д.): ПГК - плоский ГК, ВГК - вакуумний ГК (кількість трубок), ЦГС - цілорічна гравітаційна система, ПКГК - плоско-кондуктивний ГК. Тип покриття ГК: ВСУП - високоселективне ударостійкого покриття; УСС - ударостійке скло товщиною, мм; СБС - скло безпечне, столярне, товщина, мм; УМТ - удароміцні трубки здатні витримувати удари граду діаметром до 25 мм / 1 дюйма; СУР - скло ударостійке, рифлене, мм; СП - скло призматичне, мм.

Таблиця 11.4.5

Зведена таблиця ГК, представлених на ринку України

1	Atmos- fera CBK	Постачальник: THERMO/SOLAR			Постачальник: SintSolar		Еко- система
		TS 400	TS 330	TS 300	CS	CB	
2	11815	-	-	-	3075	2650	3550
3	5	2,03	2,03	2,03	2.051	2.051	1,25
4	97	48	39	36,5	40	40	15
5	>60÷150	>100	>30÷60	>30÷60	>25-60÷ 100	>25-60÷ 100	>95
6	(250)	100-150	100	150	100-150	100-150	100
7	<400/-50	<219/-50	<178/-50	<178/-50	<219/-50	<170	<150/-25
8	УСС < 35	СБС 4	СБС 4	СБС 4	ВСУП	ВСУП	СБС
9	>15	25-30	25	30	25-50	>15	25
10	5	12	12	12	3 на ГК (10 на ГС)	3 на ГК (10 на ГС)	2
11	ВГК (30)	ПГК	ПГК	ПГК	ПГК	ПГК	ПКГК

1	Постачальник: ООО Solar Company					
	Туреччина Німеччина	Китай	Китай/ Україна	Росія	Болгарія	Польща Німеччина
2	3530	11020	700	12000	3900	4150
3	1,85	1,85	1,9	2,4	1,66	2,09
4	32	260	320	45	30	38
5	60÷95	>98	60÷95	60÷90	>60÷95	>60÷95
6	100	200	240	100	100	100
7	<188/-10	<188/-10	<156/+0	<188/-10	<150/-25	<150/-25
8	СБС 4	СБС 4	СУР 4	УМТ	СП 4	СБС
9	25	20	>15	15÷20	15÷20	15÷20
10	2	2	2	2	5	5
11	ПГК	КГУ	КГУ	ВГК	ПГК	ПГК

Таблиця 11.4.6

Середня частота відображення техніко-економічних параметрів у рекламно-інформаційних матеріалах геліоколекторів, представлених на ринку України

№	Техніко-економічний показник	Пит вага	№	Техніко-економічний показник	Пит вага
1	Коеф. сонячної абсорбції	75	13	Гранична температура сонячної абсорбції на холостому ходу	70
2	Вартість	90	14	Робочий тиск (Мра)	55
3	Середня температура нагрівання	25	15	Стабільність до граду/ перегріву/ вітру	25
4	Показник «ККД»	85	16	Глибина вакууму (Pa)	30
5	Час старту	5	17	Емісія тепла	10
6	Середній коефіцієнт теплових втрат (Вт/м ² *К)	35	18	Об'єм рідини в колекторі	90
7	Температура стагнації (°C)	45	19	Гарантійний термін служби	45
8	Загальна поверхня ГК	90	20	Матеріал енергоелементу	80
9	Вага ГК	70	21	Тип абсорбуючого покриття	25
10	Теплова потужність	65	22	Матеріал зовнішнього покриття	20
11	Продуктивність енергоресурсу	45	23	Матеріал ізоляції	15
12	Ресурсний термін служби	30	24	Ємність теплообмінника	50

Отримані дані проходять відсіювання за критерієм слабого усвідомлення і слабого сприйняття на рівні експертів підприємств. Для цієї мети було розроблено і проведено комплексне опитування з виявлення основних критеріїв оцінки ГК серед виявлених техніко-економічних характеристик які в подальшому отранжовані за ступенем важливості. Опитування проводилося на підприємствах-суб'єктах тепlopостачання (таблиця 11.4.7).

Результати опитування представлені поетапно відповідно до рисунка 11.4.3. Дані по першому етапу комплексного опитування засвідчили наступні результати ступеня сприйняття реципієнтами виявлених техніко-економічних показників геліосистем (таблиця 11.4.8).

В результаті було виявлено чітко виражене розшарування у сприйнятті даних показників, що у остаточному підсумку дозволило відсіяти порогові показники, сприйняття яких нижче 50%.

Таблиця 11.4.7

Підприємства-суб'єкти теплопостачання у межах дослідження

№	Назва підприємства	№	Назва підприємства
1	ВАТ «ХарП»	32	ДП «Бест альтернатива»
2	ДАК «Хлеб Украины» ДП ТД «Золотой Колос»	33	ТОВ «ИстГрейст»
3	ЗАТ «Харьковский молокозавод»	34	ТОВ «Интерсвіт»
4	ЗАТ «Вим-Биль-Дам»	35	ЧП «Мусатов»
5	ВАТ «Купянский молокозавод»	36	ТОВ «Реал»
6	ТОВ «УкрАгроРесурс»	37	ТОВ «Глобал»
7	ТОВ «УкрАгроМаш»	38	СК «Ай-Петри»
8	ТОВ АПК «Агроэкспорт»	39	СК «Южный»
9	ТОВ «УкрСировина»	40	Кондитерська фабрика «АВК»
10	Тор-service	41	Промбаза Укртелекому
11	АТЗТ «Золушка»	42	Завод «Потенциал»
12	ТОВ «Бетта-клининг»	43	Автобаза «ЮЖД»
13	СК «Украина»	44	Дюльбер 3 «Дача»
14	СК «Ай-даниль»	45	СК «Орлиное гнездо»
15	БВ «Строитель»	46	Харьков Газ
16	БО «Геолог»	47	ГК «Запорожье»
17	БО «Артек»	48	БО «Весна»
18	Готель «Каштан»	49	Пансіонат «Волна»
19	Готель «Ялта»	50	СК «Горный» 1 (павільйон)
20	Готельний комплекс «Санта Барбара»	51	СК «Горный»
21	СК «Дружба»	52	СК «Белоруссия 1»
22	СК «Голубой Залив»	53	СК «Білорусія 2»
23	СК «Алмаз»	54	СК «Білорусія 3»
24	БВ «Веселое»	55	СК «Морской Прибой»
25	БВ «Крымское Приазовье»	56	СК «Золотой прибой»
26	Пансіонат «Мисхор»	57	СК «Звездный»
27	Пансіонат «Юрмино»	58	СК «Парус»
28	Дюльбер 1	59	Реабілітаційний центр «Сокол»
29	Дюльбер 2	60	Готель «Виктория»
30	СКК «Победа»	61	СК «Берминводы»
31	СК «Мин.обороны»	62	Військовий СК «Алупка»

Таблиця 11.4.8

Зведена таблиця усвідомлення і сприйняття фактичних техніко-економічних показників ГК

№	Техніко-економічний показник	Техніко-економічний показник усвідомлений і сприйнятливий, $T-E_{\text{перв}}^{\text{IC}}$
1	Ціна	100
2	Коефіцієнт сонячної абсорбції	5
3	Середня температура нагрівання	90
4	Показник «ККД»	40
5	Час старту	25
6	Середній коефіцієнт теплових втрат ($\text{Вт/м}^2 \cdot \text{К}$)	15
7	Температура стагнації ($^{\circ}\text{C}$)	5
8	Загальна поверхня геліоколектору	95
9	Вага геліоколектору	100
10	Теплова потужність	11

Закінчення таблиці 11.4.8

1	2	3
11	Продуктивність енергоресурсу	70
12	Ресурсний термін служби	70
13	Гранична температура сонячної абсорбції на холостому ходу	2
14	Робочий тиск (Мра)	45
15	Стабільність до граду/ перегріву/ вітру	85
16	Глибина вакууму (Ра)	23
17	Емісія тепла	7
18	Об'єм рідини в колекторі	35
19	Гарантійний термін служби	100
20	Матеріал енергоелементу	10
21	Тип абсорбуючого покриття	8
22	Матеріал зовнішнього покриття	15
23	Матеріал ізоляції	23
24	Місткість теплообмінника, (л)	15

У другому етапі комплексного опитування показники, що пройшли поріг відсіювання, ранжирувалися за векторами пріоритетності: мінімізація за ціною, мінімізація за вагою, максимізація згідно з середньої температури нагріву, максимізація з продуктивності гарячої води на добу, максимізація з терміну служби, максимізація з гарантійного строку служби. Результати представлені в таблиці 11.4.9.

Таблиця 11.4.9

Ранжування цільової функції

Реципієнти (n)	1	2	...	62	Сер. рівень. ($\Sigma j / \Sigma n$)	Середньорангові значення			
						$F_{\min}^{\text{ціна}}$	$F_{\min}^{\text{вага}}$	$F_{\max}^{\text{нд}}$	$F_{\max}^{\text{ср}}$
Ранги (j)									
Мінімізація з вартості, грн	1	1	...	3	2,5	1	2	3	3
Мінімізація з ваги, кг	3	2	...	5	4,2	4	1	5	6
Максимізація з середньої температури нагрівання	4	3	...	2	3,66	3	3	2	5
Максимізація з продуктивності гарячої води на добу	2	4	...	1	3,15	2	4	1	4
Максимізація з терміну служби, років	5	6	...	4	4,7	5	6	6	2
Максимізація з гарантійного терміну служби, років	6	5	...	6	6,2	6	5	4	1

За підсумками усереднення загальних рангів 62 реципієнтів (див. таблицю 11.4.7), був виявлений середній рівень цільової функції (F_{cp}) співпадаючий з цільовою функцією мінімізації вартості. Але, на практиці, кожен реципієнт буде керуватися виключно суб'єктивним набором критеріїв. У результаті було виявлено загальний діапазон пріоритетів для визначення функцій конкретних

цільових груп.

В результаті подальшого аналізу і класифікації всіх відповідей реципієнтів (щодо цільових функцій) за принципом вибору найвищого рангу, було виділено 4 основні цільові функції з наступними середніми пріоритетами: мінімізація з вартості ($F_{max}^{ціна}$), мінімізація з ваги ($F_{min}^{вага}$), максимізація з продуктивності (F_{max}^{np}), максимізація з терміну служби (F_{max}^{cl}).

На основі визначених раніше, найбільш сприйнятливих показників у процесі дослідження та аналізу фактичного ринку геліоенергетичного обладнання України, було виявлено шість кластеризованих груп і відповідно шість геліоколекторів (по одному з групи), з оптимальними техніко-економічними показниками. Зведені дані щодо яких (щодо 1 м² абсорбційної площі) представлені в таблиці 11.4.10. Виділені ГК кластеризуються і піддаються аналізу з використанням методики вибору геліоколекторів на основі методу оптимізації цільових споживчих функцій.

На наступному етапі дані ГК за допомогою попарних порівнянь були проаналізовані за параметром Вартість / Вага / Середня температура нагріву / Продуктивність / Стійкість / Ресурсний термін / Гарантійний термін.

У підсумку були розраховані глобальні пріоритети і виявлені найбільш ефективні ГК, по раніше виявленим цільовим функціям, за результатами чого складена таблиця 11.4.11.

За результатами розрахунків адаптованості до завдань оптимізації технологій НВЕ методу МАІ в умовах цільової оптимізації всіх параметрів, які входять в систему (техніко-економічних показників та переваг - F_{cp}), було виділено два типи геліоколектора (ГК), які найбільш повно відображають специфіку вибору середньостатистичного споживача в Україні: ГК SintSolar CS, ГК плоскокондуктивного типу, розроблений спільно фахівцями НТУ «ХП» і НТМЕЦ «Екосистема».

Ефективність цього підтверджується проведенням додатковим аналізом за середньоранговим значенням (рисунок 11.4.4).

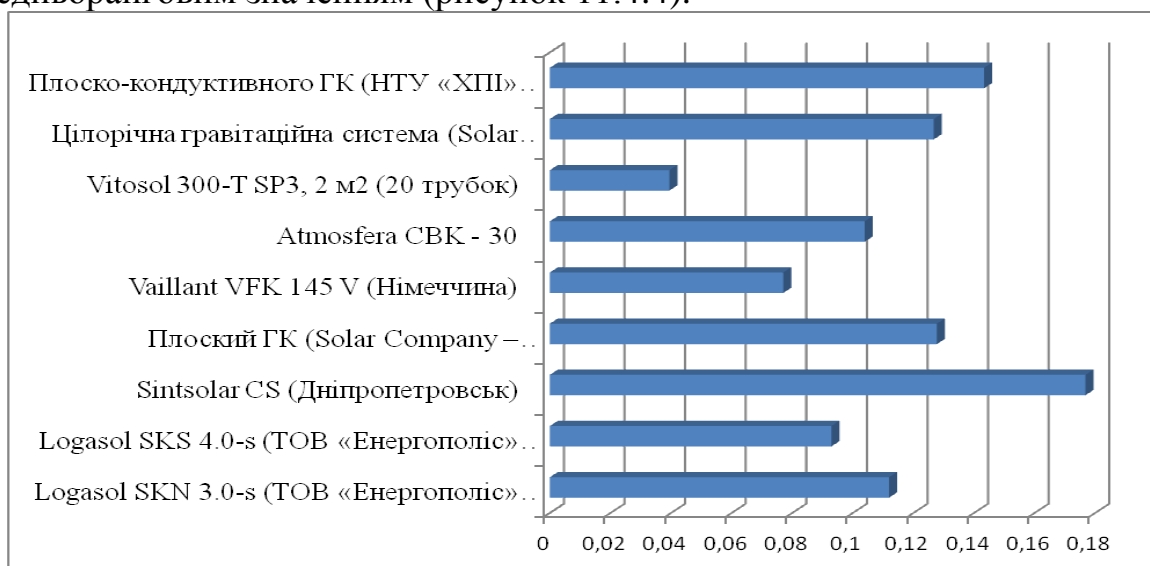


Рисунок 11.4.4 Підсумкові результати дослідження ефективності вибору геліоколекторів серед альтернатив згідно з середньоцільовою функцією за умови максимізації всіх параметрів

Таблиця 11.4.10

Зведені техніко-економічні показники щодо 1 м² абсорбційної площі

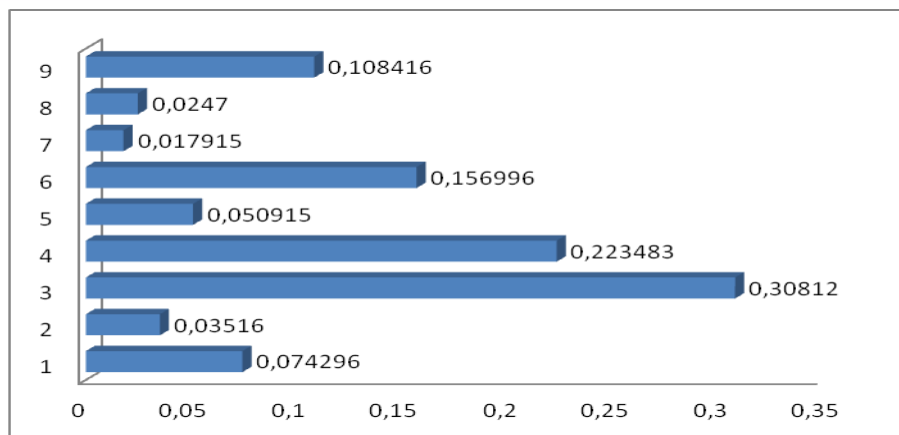
Геліоенергетичне обладнання теплогенераційного профілю	Вартість, грн/м ²	Вага, кг/шт	Середня темп. нагрівання, °С	Продуктивність енергоресурсу, л/доба	Ресурсний строк, р.	Гарантійний строк, р.
Logasol SKN 3.0-s (ТОВ «Енергополіс» Київська філія)	2934,6	90,0	84,4	25,0	25	3
Logasol SKS 4.0-s (ТОВ «Енергополіс» Київська філія)	4514,8	90,0	84,4	25,0	25	3
Sintsolar CS (Дніпропетровськ)	1500	60,0	60,9	37,5	37,5	10
Плоский ГК (Solar Company – Туреччина /Німеччина)	1908,1	65,0	54,1	25,0	25	2
Vaillant VFK 145 V (Німеччина)	3163,3	65,0	59,8	20,0	20	5
Atmosfera CBK - 30	2363,0	90,0	50,0	20,0	20	5
Vitosol 300-T SP3, 2 м2 (20 трубок)	7561,8	60,0	31,8	20,0	20	2
Цілісний гравітаційна система (Solar Company - Китай)	5956,8	98,0	108,1	20,0	20	2
Плоско-кондуктивного ГК (НТУ «ХПІ» та НТМЕЦ «Екосистема»)	1800,0	90,0	85,0	20,0	25	2

Таблиця 11.4.11

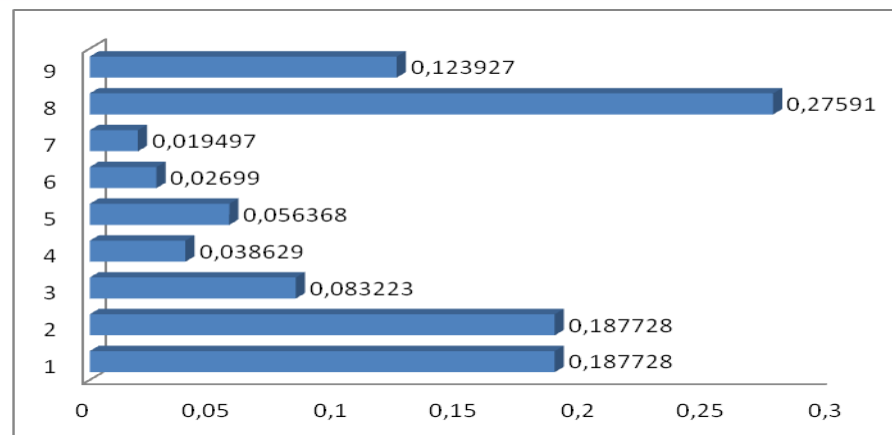
Результати дослідження ефективності вибору геліоколекторів серед альтернативних виробників, щодо раніше виділених цільових пріоритетів

№ пп	Альтернативні варіанти геліоколекторів	мін за вартістю	мін з ваги	макс з ср. темп. нагріву	макс з прод. гар. води на добу	макс з терміну служби	макс з гар. терміну служби	Глобальні пріоритети (Ga)
		Чисельні значення вектора пріоритету						
		0,394687	0,104638	0,166102	0,223906	0,06663	0,044036	
1	Logasol SKN 3.0-s	0,074296	0,089691	0,111182	0,187728	0,127797	0,096992	0,111996
2	Logasol SKS 4.0-s	0,03516	0,055118	0,111182	0,187728	0,127797	0,096992	0,092932
3	SintSolar CS	0,30812	0,035384	0,038822	0,083223	0,224917	0,259035	0,176789
4	Плоский ГК «Solar Company»	0,223483	0,089691	0,064006	0,038629	0,127797	0,05408	0,127768
5	Vaillant VFK 145 V	0,050915	0,210497	0,064006	0,056368	0,065974	0,165331	0,07705
6	Atmosfera CBK - 30	0,156996	0,055118	0,111182	0,02699	0,065974	0,165331	0,103919
7	Vitosol 300-T (20 трубок)	0,017915	0,141359	0,038822	0,019497	0,065974	0,05408	0,039454
8	Гравітаційна геліосистема «Solar Company»	0,0247	0,024435	0,276173	0,27591	0,065974	0,05408	0,126734
9	Плоско-кондуктивний ГК (НТУ «ХПІ» і «Екосистема»)	0,108416	0,298705	0,184624	0,123927	0,127797	0,05408	0,143357

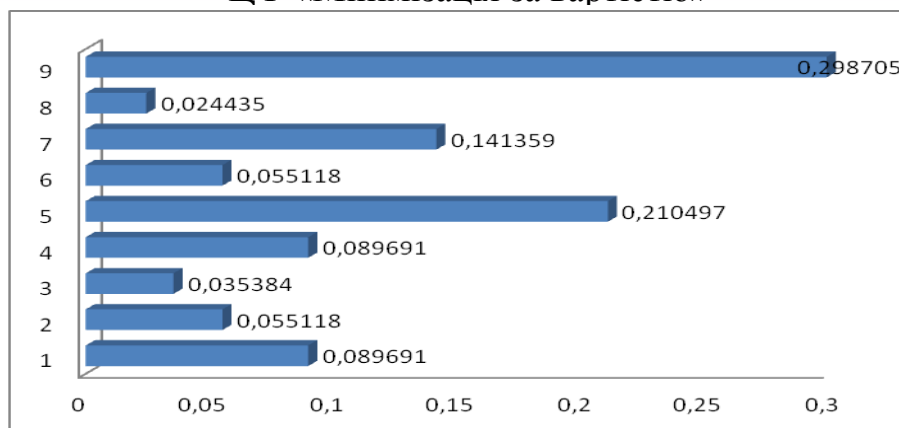
Інші цільові функції за умови якісної максимізації специфічних параметрів, представлені на рисунку 11.4.5.



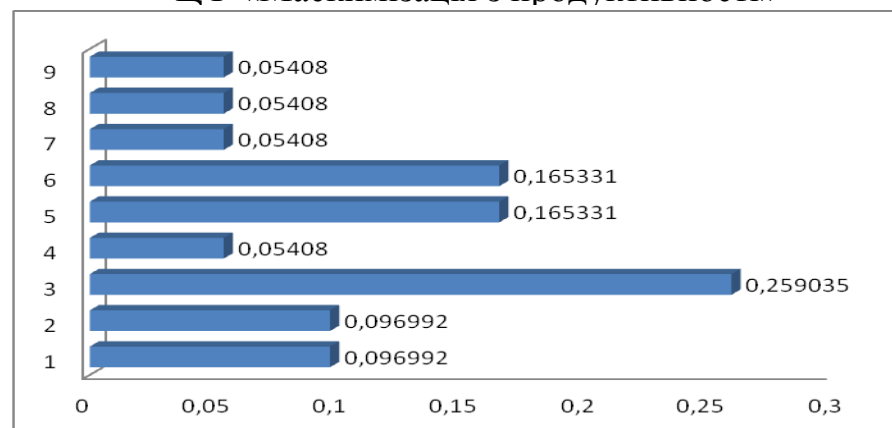
ЦФ «Мінімізація за вартістю»



ЦФ «Маскимізація з продуктивності»



ЦФ «Мінімізація з ваги»



ЦФ «Маскимізація з гарантійного строку»

Примітка: ЦФ - цільова функція 1. Logasol SKN 3.0-s (ТОВ «Енергополіс» Київська філія) 2. Logasol SKS 4.0-s (ТОВ «Енергополіс» Київська філія) 3. Sintsolar CS (Дніпропетровськ) 4. Плоский ГК (Solar Company – Туреччина /Німеччина) 5. Vaillant VFK 145 V (Німеччина) 6. Atmosfera CBK – 30 7. Vitosol 300-T SP3, 2 м2 (20 трубок) 8. Цілірочна гравітаційна система (Solar Company - Китай) 9. Плоско-кондуктивного ГК (НТУ «ХПІ» та «Екосистема»).

Рисунок 11.4.5 - Результати дослідження ефективності вибору геліоколекторів серед альтернатив за конкретними цільовими функціями, за умови максимізації інших параметрів

Таким чином, результати дослідження ефективності вибору серед альтернатив ГК, щодо раніше виділених цільових пріоритетів, наступні:

- для реципієнтів, цільовою функцією яких є «Мінімізація за вартістю», за умови оптимальності решти параметрів, найбільш оптимальний ГК є SintSolar CS;
- для реципієнтів, цільовою функцією яких є «Мінімізація за вагою», за умови оптимальності решти параметрів, найбільш оптимальний ГК є ПК ГК (НТУ «ХПІ» та НТМЕЦ «Екосистема»);
- для реципієнтів, цільовою функцією яких є «Максимізація з продуктивності», за умови оптимальності решти параметрів, найбільш оптимальний ГК є цілорічна гравітаційна система (Solar Company - Китай), а також ГК компанії «Logasol»;
- для реципієнтів, цільовою функцією яких є «Максимізація з гарантійного терміну», за умови оптимальності решти параметрів, найбільш оптимальний ГК є SintSolar CS.

В результаті, використанням математичних методів при виборі технологій та обладнання нетрадиційної поновлюваної енергетики, дозволяє системно врахувати різні споживчі функції у їх оптимальному поєднанні. Це дає змогу провести обґрунтований попередній відбір пріоритетів для подальшого розрахунку техніко-економічної ефективності.

Література: 1 Дюжев В.Г. Роль комплексной социально-экономической и природоохранной оценки потенциала энергосберегающих инноваций в повышении их инновационной восприимчивости для предприятий и организаций Украины / В. Г. Дюжев, С. В. Сусліков // Вісник Національного технічного університету «Харьковский політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків.: НТУ «ХПІ». – 2008. – №21 2 Дюжев В.Г. Инновационно-восприимчивый подход как вектор повышения инновационной восприимчивости предприятий к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики / В.Г. Дюжев // Вестник НТУ «ХПИ». – Харьков. - № 25. - 2012г. 3 Дюжев В.Г. Инновационно-восприимчивый подход к формированию энергосберегающего комплекса предприятия на основе системной оптимизации ресурсов нетрадиционной возобновляемой энергетики / В.Г. Дюжев // Науковий журнал “Економічний Вісник Донбасу”. - №2 (28). - 2012р. 4 Дюжев В.Г. Организационно-экономические проблемы повышения инновационной восприимчивости к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики в Украине. Монография. – Х.: «Цифровая типография №1», 2012. - 385 с. 5 Саати Т. Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. — М.: Издательство ЛКИ, 2008. — 360 с. 6 Саати Т. Л. Целочисленные методы оптимизации и связанные с ними экстремальные проблемы. — М.: Мир, 1973. — 302 с. 7 Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий. — М.: Радио и связь, 1989. — 316 с. 8 Сусліков С.В. Методи підвищення інноваційної сприйнятливості підприємств та організацій до технологій геліоенергетики: Дис. к.е.н.: 08.00.04., Харків - 2011 9 Сусліков С.В. Систематизация проблем и путей повышения инновационной восприимчивости предприятий и организаций к энергосберегающим технологиям / В.Г. Дюжев, С.В. Сусліков / Вестник НТУ «ХПИ». - № 20. - 2008г.

Розділ 11.5 Дослідження і розробка методологічних основ формування системи економічної безпеки підприємств

Перманентні зміни у різних сферах життя впливають на економічні процеси, що вже встоялися, висувуючи на перший план нові цілі, і в першу чергу, забезпечення стійкого, безпечного стану економіки. Крім того прояви невизначеності умов протікання економічних процесів, яка породжує виникнення чинників, можуть як позитивно, так і негативно впливати на стан економіки. Небезпека, яка виявляється у вигляді загроз, володіє властивістю вражати будь-який об'єкт. У такому контексті особливо актуальними стають проблеми створення дієвих механізмів щодо підвищення економічної безпеки підприємств, оскільки ефективність функціонування останніх, особливо за умов нестабільної економіки, значною мірою визначається надійністю системи управління економічною безпекою підприємства.

Вагомий внесок у висвітлення проблем, пов'язаних із стійкістю економічного розвитку, й економічною безпекою підприємства зокрема, здійснено провідними зарубіжними і вітчизняними науковцями, серед яких В. Забродський, А. Козаченко, Ю. Кім, Н. Кизим, А. Кириченко, Ю. Лисенко, А. Ляшенко, С. Мищенко, Є. Олейников, В. Пономарьов, С. Покропивний, Р. Руденський, В. Тамбовцев, З. Шершньова, Л. Янов та інші.

Але незважаючи на досить широкий спектр досліджень щодо сутності, заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства, деякі [4; 6] здебільшого мають загальнонауковий, методологічний характер, тому вважаємо доцільним подальший розвиток теоретико-прикладних засад управління економічною безпекою підприємств, зокрема розробка системи управління економічною безпекою підприємства в умовах швидко змінюваного середовища.

У такому контексті особливо актуальними стають проблеми створення дієвих механізмів щодо підвищення економічної безпеки підприємств, оскільки ефективність функціонування останніх, особливо за умов нестабільної економіки, значною мірою визначається надійністю системи управління економічною безпекою промислового підприємства [2].

Достатньо глибоко досліджено у працях вітчизняних і зарубіжних науковців необхідність [1-7], причини, функції [2-4; 6] економічної безпеки в умовах трансформаційних процесів, подальшого розвитку набула теорія економічних ризиків у підприємстві, а також теорія антикризового управління підприємством, розроблено загальні підходи до сутності економічної безпеки підприємства. Так, у сучасній науковій літературі зустрічаються різні дефініції економічної безпеки підприємства. В. Забродський трактує економічну безпеку

підприємства як сукупність факторів, які визначають стійкість, незалежність, забезпечення економічних інтересів тощо [2, с. 35]. Визначення безпеки як стану суб'єкта, за якого ймовірність небажаних змін будь-яких якостей суб'єкта, параметрів належного йому майна і зовнішнього середовища, що його оточує, є невеликими (тобто є меншими за певне значення) подано у науковій праці [3]. Автори роботи [4, с. 14] визначають безпеку як стан і тенденцію розвитку захищеності життєво важливих інтересів соціуму і його структур від зовнішніх і внутрішніх загроз.

У науковій літературі зустрічаються різні дефініції економічної безпеки підприємства. З-поміж всього спектру точок зору нами виокремлено три основні етапи еволюції наукової думки стосовно розуміння зазначеного поняття (рисунок 11.5.1).

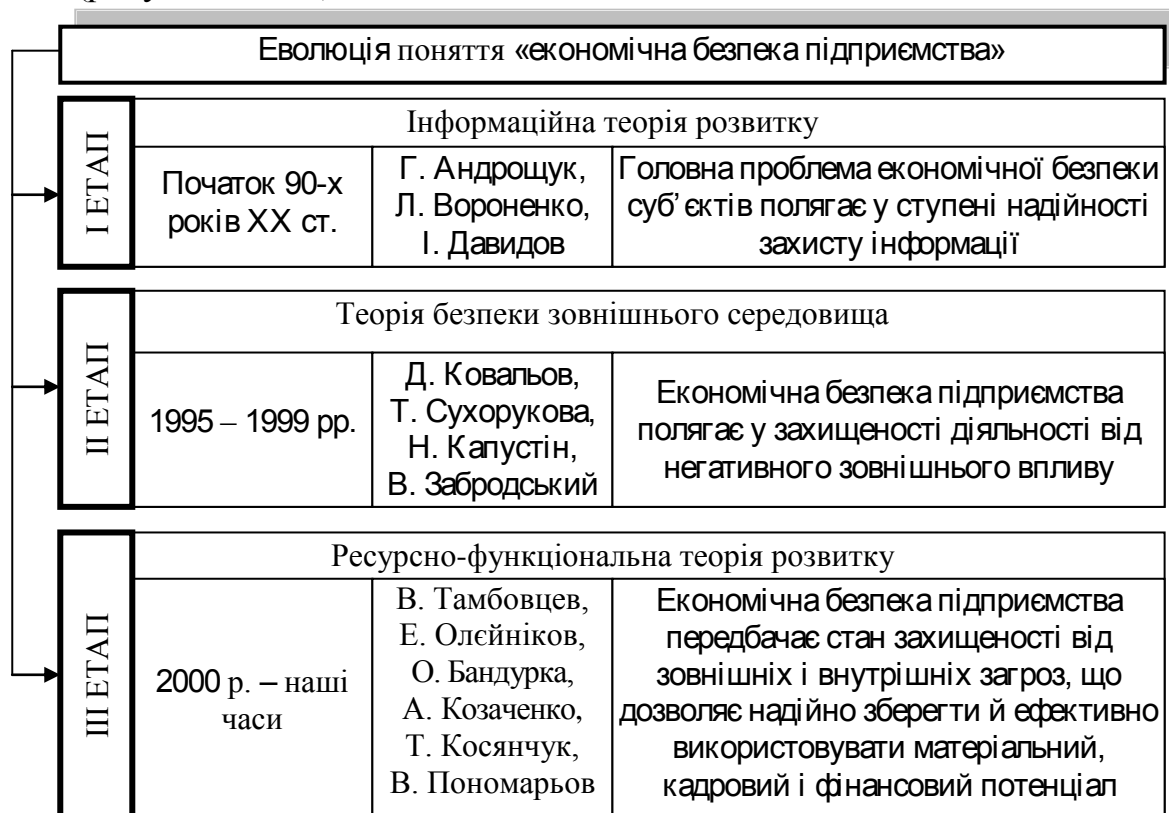


Рисунок 11.5.1 Схема генезису поняття «економічна безпека підприємства»

Представники (Г. Андрощук, Л. Вороненко, І. Давидов, В. Белов, П. Крайнів та інші) першої з наведених теорій (інформаційна теорія розвитку) під економічною безпекою підприємства розуміли захист його комерційної таємниці. Основна теза цієї теорії – кожне підприємство намагається захищати свою інформацію, інтелектуальну власність як найбільш цінний товар. Підприємство розглядало проблему економічної безпеки як ступінь надійності захисту власної інформації.

Стрімкому дослідженню питань економічної безпеки сприяла розбудова ринкових відносин, і наступним етапом розвитку наукової думки щодо зазначеної категорії стала теорія безпеки зовнішнього середовища, яка значну увагу приділяла дослідженню впливу на підприємство зовнішнього оточення.

Так, Д. Ковальов і Т. Сухорукова визначали економічну безпеку підприємства як захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища та здатність швидко усувати різноманітні загрози або пристосуватись до умов, які не впливають негативно на його діяльність [1, с. 48]. В. Забродський трактує економічну безпеку підприємства як сукупність факторів, які визначають стійкість, незалежність, забезпечення економічних інтересів тощо [2, с. 35].

Подальший розвиток теорії економічної безпеки зумовив виникнення ще однієї концепції, яку можна визначити як ресурсно-функціональну. Представниками її є С. Грунін, Є. Олейников, В. Тамбовцев та інші. Особливістю ресурсно-функціональної концепції щодо тлумачення поняття економічної безпеки підприємства є її всеохоплюваність та комплексність. Тобто, в рамках цього підходу досліджуються основні чинники, процеси, що мають вплив на стан безпеки підприємства, аналізується розподіл і використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, які відображають забезпечення економічної безпеки підприємства, розробляються заходи щодо забезпечення максимально високого рівня функціонування системи.

Визначення безпеки як стану суб'єкта, за якого ймовірність небажаних змін будь-яких якостей суб'єкта, параметрів належного йому майна і зовнішнього середовища, що його оточує, є невеликими (тобто є меншими за певне значення) подано у науковій праці [3]. Автори роботи [4, с. 14] визначають безпеку як стан і тенденцію розвитку захищеності життєво важливих інтересів соціуму і його структур від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Вітчизняні фахівці трактують економічну безпеку таким чином: це стан і здатність економічної системи протистояти небезпеці руйнації її організаційної структури і статусу, а також перешкодам досягнення цілей розвитку [5, с. 17].

Грунтуючись на загальних засадах економічної теорії і дослідивши наукові джерела, було проведено аналіз сучасних наукових підходів до поняття «економічна безпека підприємства», що дозволило дійти висновку про недоопрацьованість наведених визначень у розрізі не врахування ними перманентного розвитку підприємства у процесі господарювання. Під економічною безпекою підприємств розуміємо такий стан підприємства, за якого забезпечується найбільш ефективне використання всіх видів ресурсів (матеріально-технічних, фінансових, людських, інформаційних тощо) суб'єкта господарювання, який знаходиться у стані перманентного розвитку, для уникнення, послаблення чи локалізації загроз і створення умов для стійкого і стабільного функціонування підприємства, його високої конкурентоспроможності, незалежності й автономії в поточному і майбутньому періодах, що є результатом цілеспрямованого комплексу заходів, зокрема забезпечення оптимальності й ефективності організаційної структури, правового захисту діяльності, захисту інформаційного середовища, комерційної таємниці, безпеки персоналу, капіталу, майна і комерційних інтересів.

Забезпечення економічної безпеки повинне базуватися на таких принципах (рисунк 11.5.2):

– системність (принцип ґрунтується на утворенні такої системи економічної

безпеки, яка б забезпечувала захист у різних сферах її діяльності від будь-яких загроз);

– безперервність (принцип окреслює, що забезпечення економічної безпеки повинне бути побудовано таким чином, щоб підприємство могло в умовах, що постійно змінюються, при постійно змінному переліку загроз вчасно реагувати на них і вносило відповідні корективи);

– законність (принцип передбачає забезпечення економічної безпеки підприємства в рамках чинного законодавства);

– плановість (принцип базується на певній організованості, оскільки забезпечення економічної безпеки пов'язано з почерговим вирішенням конкретних задач);

– економічність (принцип визначає, що вся робота пов'язана із забезпеченням економічної безпеки повинна бути направлена на розроблення заходів щодо ослаблення або ліквідації наслідків від загроз, що реалізувалися, з мінімальними витратами на здійснення цих заходів);

– взаємодія (принцип має на увазі тісний контакт з більшістю підприємств й організацій, підтримка яких може істотно вплинути на економічну безпеку підприємства);

– компетентність (принцип наголошує, що забезпечення економічної безпеки підприємства залежить від вирішення питань, які знаходяться на першому плані, отже, ці питання життєво важливі для нього, тому вирішенням цих питань повинні займатися тільки професійні працівники, які мають уявлення про сутність проблеми, які уміють своєчасно оцінити обстановку і запропонувати правильний варіант вирішення проблеми) [3-4].



Рисунок 11.5.2 Основні принципи забезпечення економічної безпеки підприємств

Під системою економічної безпеки підприємства розуміють комплекс організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів, спрямованих на кількісну й якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [5].

На думку українських вчених [6], концепція формування і подальшого функціонування системи економічної безпеки підприємства базується на розумінні авторами сутності економічної безпеки підприємства. Концепцією системи управління економічною безпекою підприємства передбачається, що

керівництво підприємства повинне сформувати систему його пріоритетних інтересів, виявити інтереси взаємодіючих з ним суб'єктів господарювання й обрати такі форми і способи погодження цих інтересів, щоб результати взаємодії підприємства з цими суб'єктами забезпечили його прибуткову роботу.

Необхідно підкреслити, що під час розробки концепції економічної безпеки або управління економічною безпекою визначальним у ній є саме спосіб захисту інтересів будь-якого економічного об'єкта, будь-то держава, підприємство, галузь, фірма або сама людина. При цьому «спосіб» треба розуміти широко, а не зводити до конкретних механізмів. У даному випадку під способом розуміємо систему поглядів або навіть філософію, яка лежить в основі цих механізмів. Концепція повинна сфокусувати в собі таку мету і завдання забезпечення безпеки, шляхи і методи їх досягнення, які б не тільки відповідали сучасному стану економічної науки, але й узгоджувалися б із загальносвітовими тенденціями розвитку науки і суспільних відносин [5].

Основні завдання, які вирішуються в контексті концепції забезпечення економічної безпеки підприємства, представлено на рисунку 11.5.3.

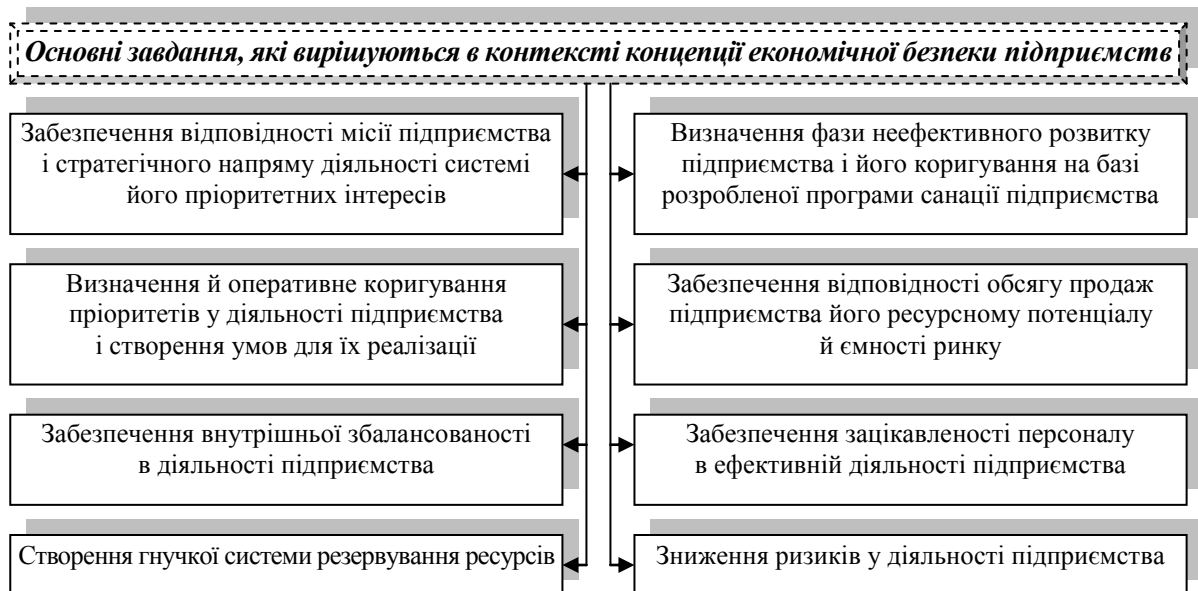


Рисунок 11.5.3 Основні завдання, які вирішуються в контексті концепції економічної безпеки підприємств

Зазначимо, що загальна модель передумов нормального економічного розвитку підприємства складається із двох невід'ємних, взаємозалежних і взаємодоповнюючих складових, зокрема: економічної стабільності і стійкості суб'єкта господарювання й економічної безпеки останнього.

З метою підвищення ефективності управління економічною безпекою підприємства пропонується вдосконалена система чинників, які становлять йому потенційну загрозу, що дає змогу чітко розрізнити та виявити можливі фактори зовнішнього і внутрішнього середовищ, прямого й опосередкованого впливу, оскільки зображує широкий спектр потенційних загроз і дає змогу дослідити природу, складність і підґрунтя виникнення останніх, а, відповідно, у майбутньому адекватно, з мінімальними втратами їх нейтралізувати чи локалізувати (рисунки 11.5.4).

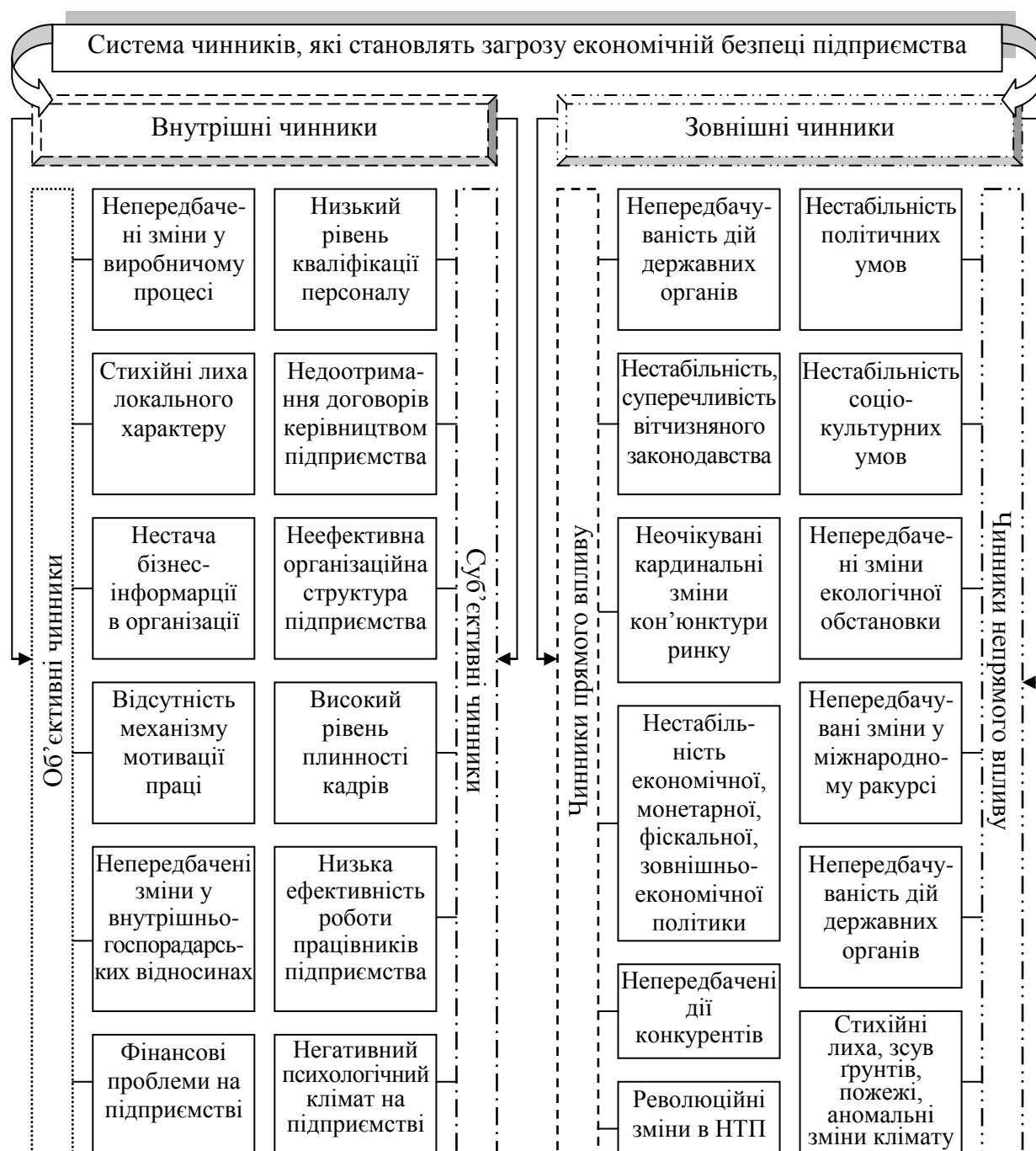


Рисунок 11.5.4 Система чинників, які становлять загрозу економічній безпеці підприємства

До зовнішніх чинників, що становлять загрозу економічній безпеці, відносимо такі небезпечні явища, які виникають за межами суб'єкта господарювання і не пов'язані із діяльністю останнього. Зазвичай, це така зміна навколишнього середовища, що може завдати підприємству збитків. До найбільш розповсюджених відносяться такі чинники: непередбачуваність дій державних органів; нестабільність, суперечливість вітчизняного законодавства; неочікувані кардинальні зміни кон'юнктури ринку; нестабільність економічної, монетарної, фіскальної, зовнішньоекономічної політики; непередбачені дії конкурентів; революційні зміни в НТП тощо.

До внутрішніх факторів відносимо такі, що безпосередньо пов'язані із діяльністю і персоналом установи, підприємства чи організації. Чинники, які відокремлюємо до даної групи, є такими: непередбачені зміни у виробничому процесі; недоотримання договорів керівництвом підприємства; неефективна організаційна структура підприємства; низька ефективність роботи працівників підприємства; фінансові проблеми на підприємстві; непередбачені зміни у внутрішньогосподарських відносинах; стихійні лиха локального характеру; низький рівень кваліфікації персоналу тощо.

Проведене дослідження дає нам змогу стверджувати, що існують такі сутнісні характеристики підприємництва, котрі визначають необхідність його захисту:

- однією з найважливіших цілей підприємницької діяльності є отримання значної частки прибутку;
- необхідністю забезпечення якості прийняття рішень і інформаційного захисту є професійність;
- наявність у підприємницькій діяльності елементів новизни;
- необхідним атрибутом підприємництва є процедура проведення обмінних операцій.

Таким чином, для забезпечення ефективного функціонування підприємства є дослідження й аналіз безлічі проблем різноманітного характеру в комплексі. У зв'язку з цим структурна модель впливу зовнішнього і внутрішнього середовищ на стан економічної безпеки підприємства, що представлено на рисунку 11.5.5.

Отже, ідентифікація факторів екзо- та ендogenous середовища стає необхідною передумовою побудови і створення цілісної картини економічної безпеки підприємства. У такій площині система факторів впливу має розглядатись не як детальний перелік її елементарних частин, а як структурована сукупність взаємопов'язаних компонентів, оскільки для ефективного функціонування підприємства необхідність його захисту вимагає розгляду всієї різноманітності проблем забезпечення безпеки в комплексі.

За сучасних умов динамізму і складності взаємозв'язків і взаємовпливів оточення підприємства і його внутрішнього середовища, зумовлених впливом комплексу факторів різноспрямованої дії, вважаємо доцільним виокремити і проаналізувати функціональні складові економічної безпеки підприємства, під якими розуміємо сукупність основних напрямків його економічної безпеки, що істотно відрізняються один від одного своїм змістом.

Досліджуючи наукові джерела і маючи на меті узагальнення і розвиток теоретичного базису управління економічною безпекою підприємства, було виявлено, що у переважній більшості досліджуваних робіт [4, 6, 8, 12, 17] частіше за все зустрічаємо виокремлення фінансової складової. Хоча зазначимо, що також велике коло теоретиків і практиків виділяють ще й інші складові економічної безпеки підприємства, а саме: техніко-технологічну, кадрову, екологічну, інтелектуальну, інформаційну складові економічної безпеки підприємства. Інколи авторами не розмежовується зміст деяких складових, наприклад, технічна і технологічна, соціальна і кадрова (рисунк 11.5.6).

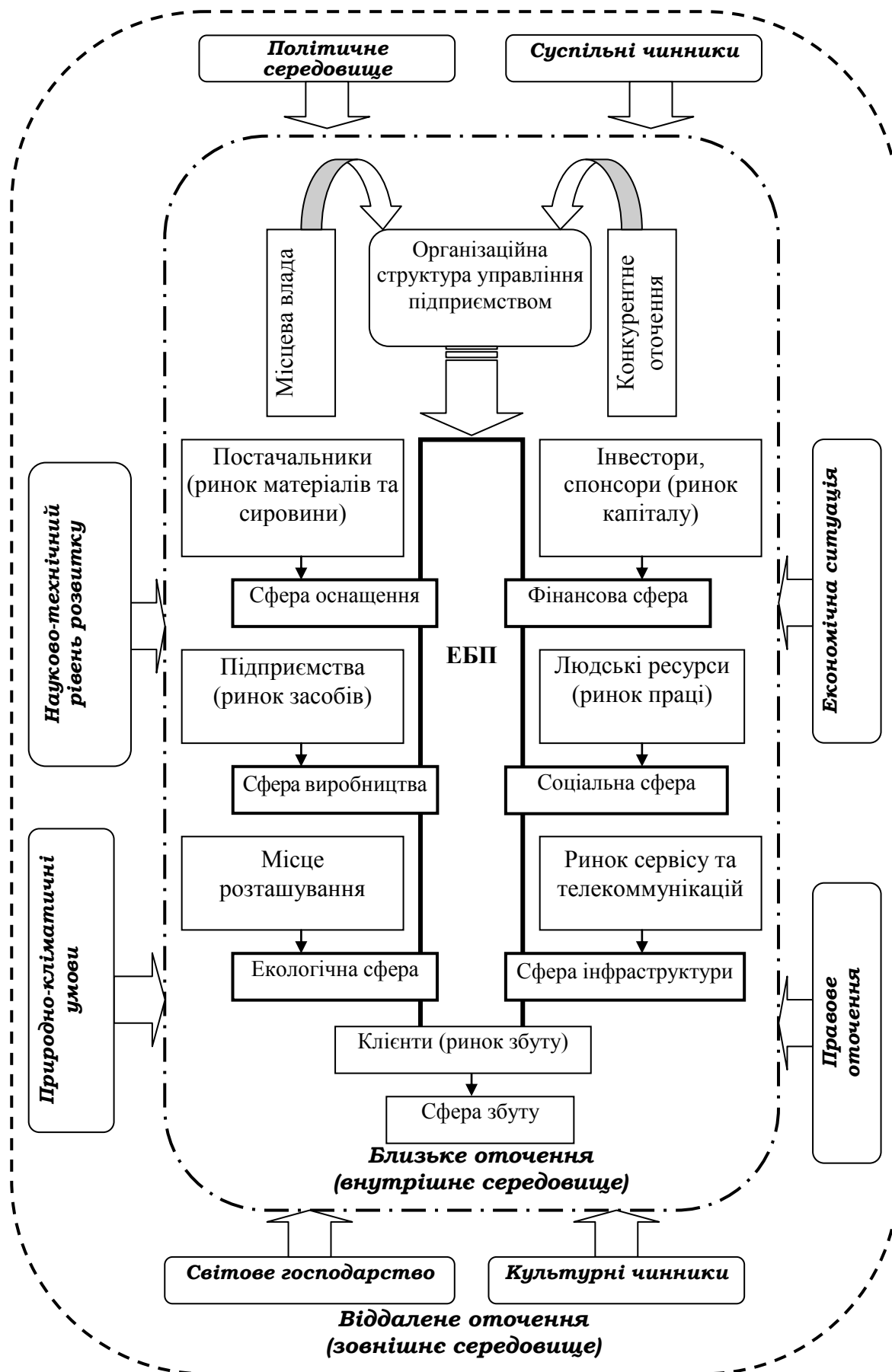


Рисунок 11.5.5 Структурна модель впливу зовнішнього і внутрішнього середовищ на стан економічної безпеки підприємства



Рисунок 11.5.6 Основні функціональні складові економічної безпеки підприємства

Для підвищення ефективності господарювання підприємства необхідним і важливим кроком є дослідження, розкриття сутнісного змісту й аналіз основних функціональних складових, а також внутрішніх і зовнішніх загроз кожної.

Однією з найбільш значущих, важливих і показових функціональних складових економічної безпеки є фінансова, сутність якої полягає у забезпеченні фінансової стійкості підприємства, недопущенні банкрутства, зростанні прибутковості і рентабельності виробництва, поточної й абсолютної ліквідності, платоспроможності і кредитоспроможності, тенденцій зменшення обсягу кредиторсько-дебіторської заборгованості, ефективності і достатності оборотних засобів (як власних, так і запозичених) тощо.

Беручи до уваги важливість і вирішальну роль фінансової безпеки, метою якої є гарантування стабільного і максимально ефективного функціонування сьогодні та високий потенціал розвитку в майбутньому підприємства, вважаємо справедливим і об'єктивним самостійне існування і дослідження поняття фінансової безпеки у забезпеченні економічної безпеки підприємства як окремої економічної категорії. Праці багатьох теоретиків і практиків присвячені її розкриттю сутності, серед яких: О.І. Барановський, І.О. Бланк, К.С. Горячев, Т.Ю. Загорельська, М.М. Єрмошенко, М.І. Камлик, В.А. Копилов, В.С. Сідак та інші.

Вважаємо доцільним наголосити, що здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і загрозам, які здатні завдати фінансової шкоди підприємству, небажано змінити структуру капіталу, примусово ліквідувати підприємство є головною умовою фінансової безпеки підприємства.

Детальний і критичний аналіз наукової літератури дозволив визначити особливі характеристики фінансової безпеки підприємства як такого фінансового стану останнього, при якому існує:

- збалансованість і якість сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством;
- стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз;
- здатність фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів;
- забезпечення ефективного і сталого розвитку цієї фінансової системи.

Раціональним використанням виробничих потужностей, безпекою праці на виробництві, рівнем впровадження прогресивних технологій, своєчасним оновленням основних виробничих фондів, пошуком внутрішніх резервів поліпшення використання технологій можна охарактеризувати технологічну складову. До основних негативних впливів належать спрямованість на підриг технологічного потенціалу підприємства, порушення технологічної дисципліни, відсутність або обмеженість інноваційної діяльності, інвестиційна непривабливість підприємства, значна енергоємність виробничо-технологічних процесів.

У проведенні заходів щодо підвищення кваліфікації працівників, організації системи управління персоналом, підбору кадрів необхідної кваліфікації, ефективного матеріального стимулювання праці працівників, а також їх соціальної захищеності полягає головний зміст кадрової складової. А також вона передбачає збереження і розвиток інтелектуального капіталу організації, навчання і мотивацію співробітників підприємства, організацію системи управління персоналом, забезпеченість і інтелектуально-кваліфікаційний рівень працівників підприємства, забезпечення прожиткового мінімуму працівникам суб'єкта господарювання, зростання заробітної платні, а також негативними сторонами є звільнення провідних спеціалістів, зниження частки інженерно-технічних працівників, зниження освітнього рівня, плінність кадрів, значна частка працівників-сумісників.

Соціальна захищеність є неодмінною умовою розвитку кадрового потенціалу і підвищення продуктивності праці. Але в останній час у зв'язку з браком коштів на підприємстві виникають труднощі з забезпеченням соціальних потреб, підвищенням матеріального і культурного рівня робітників. Покращення умов праці і техніки безпеки, скорочення використання ручної праці за рахунок підвищення рівня автоматизації та впровадження останніх досягнень науково-технічного прогресу забезпечить більш ефективне використання трудових ресурсів, а також вплине на покращення показників діяльності підприємства – скорочення витрат, зниження собівартості та збільшення прибутку.

Роз'яснення і чітке дотримання норм законодавства, правову захищеність як самого підприємства, так і його працівників в рамках договірної та ділової документації, захищеність комерційної інформації, дотримання норм патентного права, цензуру публічної інформації характеризує така складова як правова. А також ця складова економічної безпеки полягає в ефективному і всебічному правовому забезпеченні діяльності підприємства, оптимізації витрат ресурсів на досягнення цих цілей, активній роботі відповідних служб підприємства над досягненням сприятливого зовнішнього політико-правового середовища.

Сутність силової (захисної, кримінальної) складової полягає у захисті інтелектуальної власності працівників (патентних і авторських прав) від промислово-економічного шпигунства, від розкрадань і крадіжок, захисті комерційної таємниці, спроб негативного впливу (фізичного і морального характеру) на працівників фірми. До основних причин виникнення проблемних ситуацій можна віднести: нездатність підприємств-конкурентів досягти переваг коректними методами, спроби отримання злочинними особами доходів через

шантаж, шахрайство та крадіжки тощо. На підприємствах у зв'язку з цим організовуються служби безпеки, головною функцією яких є дотримання правопорядку на підприємствах і охоронна діяльність.

Сьогодні процес ухвалення управлінського рішення відбувається в умовах невизначеності, обмеженої і правильної інформації. Для оцінки ступеня і розвитку ризику у будь-якій системі важливо мати повну і достовірну інформацію про стан об'єктів. Тому не випадково, що серед функціональних складових частин комплексної системи економічної безпеки підприємства коло дослідників називають інформаційну. З одного боку, використання надійної комерційної інформації впливає на правильність управлінських рішень, що приймаються, а це зводить до мінімуму ризик фінансових, виробничих і будь-яких інших витрат. У даному аспекті інформація постає умовою забезпечення економічної безпеки підприємства [4]. З іншого боку, сама по собі інформація виступає об'єктом захисту. На наш погляд, сутність інформаційної складової полягає в такому стані, при якому можливе отримання своєчасної і достовірної інформації інформаційно-аналітичними службами для проведення подальшого аналізу отриманої інформації і вживання необхідних заходів для забезпечення економічної безпеки.

Особливістю інформаційної складової полягає у тому, що мова йде про комплекс організаційних, правових та інженерно-технологічних (технічних і програмно-математичних) заходів щодо підтримки (охорони, захисту зберігання), запобігання і подолання природних, техногенних і соціогенних загроз, здатних порушити життєдіяльність конкретної соціотехнічної інформаційної системи. Така складова характеризує рівень якісної, точної, своєчасної інформації про умови зовнішнього середовища і контрагентів (конкурентів, клієнтів, постачальників тощо), захист інформаційного забезпечення наукової, виробничо-комерційної і маркетингової діяльності суб'єкта господарювання.

Погоджуємось із [7, с. 45], яка зазначає, що ресурсна складова полягає у здатності підприємства поповнювати, замінювати, зберігати і використовувати матеріальні ресурси так, щоб результат від перерахованих дій підвищував загальну безпеку підприємства, у забезпеченні підприємства запасами власних оборотних коштів, забезпеченні виробництва основними видами ресурсів, необхідним їх рівнем якості тощо.

Набуває все більшої популярності дослідження екологічної складової, в основі якої лежить основна характеристика відповідності екологічності результатів виробництва нормативним параметрам, затвердженим відповідним законодавством, загроз втрати здоров'я працівниками підприємства, за порушення законодавчої бази втрати прибутків через значні штрафні санкції.

Досить важливою, на наш погляд, є ринкова складова (основними показниками є частка ринкової ніші, що належить підприємству, конкурентна позиція, можливість протистояти конкурентному тиску, адаптаційні можливості суб'єкта господарювання тощо), яка відображає ступінь відповідності існуючих внутрішніх можливостей підприємства власній стратегії розвитку і зовнішнім можливостям.

Беручи до уваги розширення зв'язків суб'єкта господарювання, варто, на

нашу думку, ввести до складу економічної безпеки підприємства інтерфейсну складову, яка передбачає надійність взаємодії підприємства з економічними контрагентами. Загрозу являють непередбачені зміни угод, зміна умов контрактів тощо.

З метою підвищення ефективності управління економічною безпекою підприємства пропонується комплекс загроз основних функціональних складових ЕБП, який на відміну від існуючих дає змогу чітко розрізнити і побачити найбільш широкий спектр можливих потенційних загроз, та допоможе керівникам підприємств послідовно і, не втрачаючи певних деталей, швидко зорієнтуватися у сукупності чинників, що збільшують рівень нестабільності й порушують умови сталого розвитку і не забезпечують економічну безпеку підприємства (рисунок 11.5.7).

Як вже зазначалося, зміст фінансової складової полягає в такому стані діяльності підприємства, при якому здобуваються найкращі значення показників фінансово-економічної діяльності, які відображають наявність потенційної можливості подальшого фінансового розвитку господарюючого суб'єкта. До процесу забезпечення фінансової складової економічної безпеки може входити сукупність робіт для досягнення максимально високого рівня платоспроможності підприємства і ліквідності його оборотних коштів, моделювання найбільш ефективної структури капіталу, підвищення якості планування і здійснення фінансово-господарської діяльності в усіх напрямках стратегічного й оперативного планування, а також управління технологічним, інтелектуальним і кадровим потенціалом суб'єкта господарювання, його основними фондами з метою максимізації прибутку і підвищення рівня рентабельності. Серед основних внутрішніх загроз можна зазначити неефективне фінансове планування, яке полягає в нераціональному управлінні основними виробничими фондами й оборотними коштами, в слабкому контролі за фінансовими потоками, що, у свою чергу, негативно позначається на зниженні рентабельності, ефективності технологічного розвитку тощо.

Сукупність засобів забезпечення техніко-технологічної складової економічної безпеки господарюючого суб'єкта включає заходи щодо аналізу поточного стану підприємства на основі обробки даних фінансово-господарської звітності, а також технічної інформації служб, передусім виробничих підрозділів, технологічних служб, інформаційного відділу, маркетингових, дослідницьких підрозділів.

У проведенні заходів щодо підвищення кваліфікації працівників, організації системи управління персоналом, підбору кадрів необхідної кваліфікації, ефективного матеріального стимулювання праці працівників, а також їх соціальної захищеності полягає зміст кадрової складової. Головною загрозою кадрової складової є низький рівень управління. Незадовільне управління виробництвом може бути проявом цілої низки загроз, до яких можна віднести: недостатнє моральне і матеріальне стимулювання робітників до результатів праці, несвоєчасна виплата заробітної плати, використання неудосягнутих форм і методів організації праці і виробництва, «нездоровий» психологічний клімат у колективі.

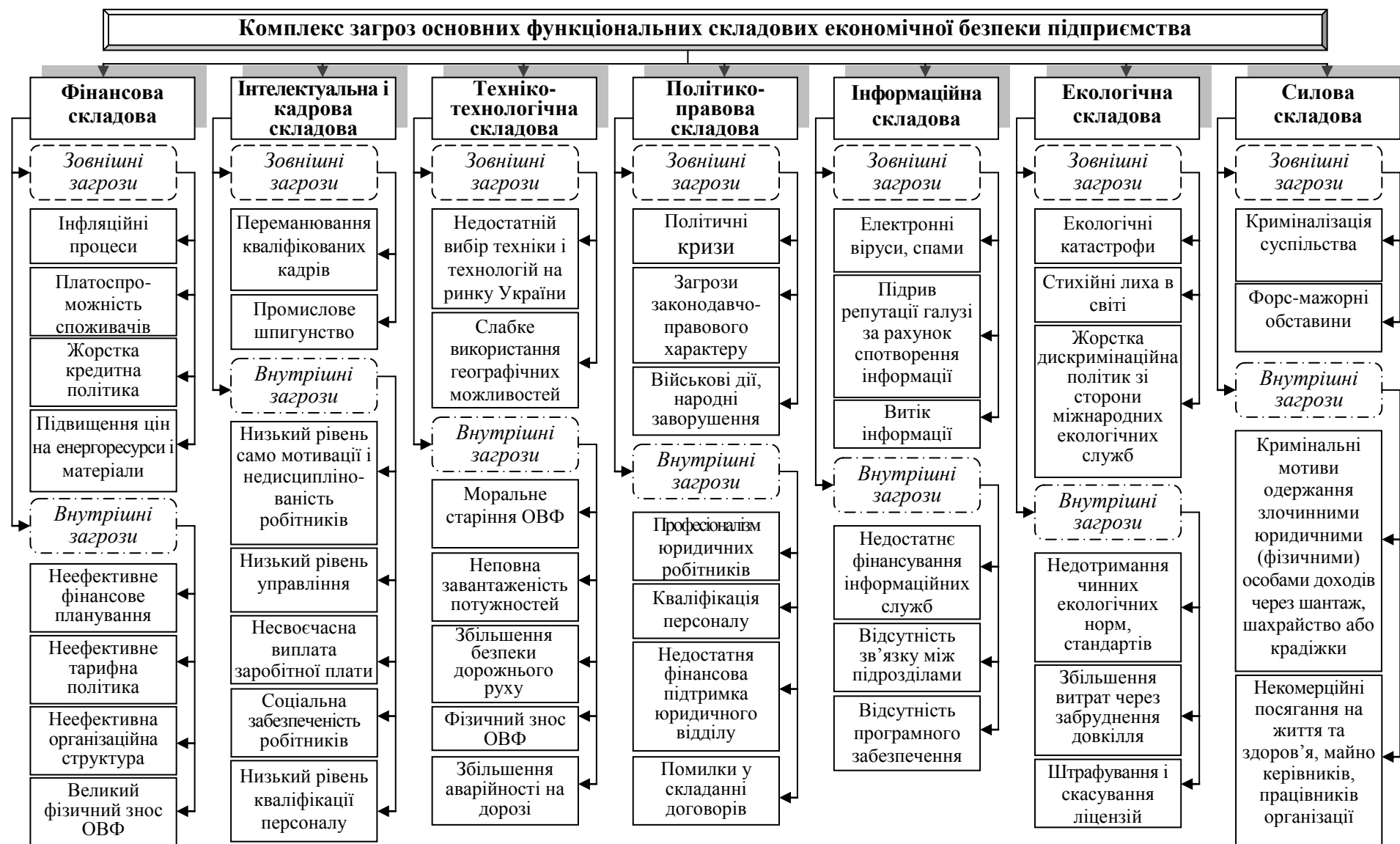


Рисунок 11.5.7 Комплекс потенційних внутрішніх і зовнішніх загроз, що притаманні основним функціональним складовим економічної безпеки підприємства

Соціальна захищеність є неодмінною умовою розвитку кадрового потенціалу і підвищення продуктивності праці. Але в останній час у зв'язку з браком коштів на підприємстві виникають труднощі з забезпеченням соціальних потреб, підвищенням матеріального і культурного рівня робітників. Покращення умов праці і техніки безпеки, скорочення використання ручної праці за рахунок підвищення рівня автоматизації та впровадження останніх досягнень науково-технічного прогресу забезпечить більш ефективне використання трудових ресурсів, а також вплине на покращення показників діяльності підприємства – скорочення витрат, зниження собівартості та збільшення прибутку [10].

Сукупність суспільно-політичних умов функціонування окремого підприємства й існуючої системи міжнародного національного законодавства з усіх питань, що так чи інакше стосуються роботи даного господарюючого суб'єкта слід розуміти під зовнішнім політико-правовим середовищем передостаннього. Рівень економічної безпеки даної складової залежить від загроз юридичного характеру. Багато загроз правової складової пов'язано з зовнішніми загрозами, які виражені постійними законодавчими змінами у зв'язку з невизначеністю дій з економічних питань в органах державної влади й управління та постійною зміною апарату управління державою [15].

До зовнішніх загроз інформаційної складової відноситься підрив репутації підприємства за допомогою надання помилкової інформації про неякісне надання послуг, фінансові махінації, а також використання електронних вірусів. Крім того, виникнення мережних комунікацій, що мають на сьогоднішній день глобальний характер, несе в собі і безліч небезпек, пов'язаних з існуванням вірусів, які здатні вивести з ладу будь-яку інформаційну систему і завдати матеріального збитку. Окрім формального каналу втрати інформації є ще й неформальний канал, де головну роль має людський фактор.

Таким чином, ідентифікація потенційних загроз стає необхідною передумовою побудови і створення цілісної системи забезпечення економічної безпеки підприємства. При чому важливим моментом вважаємо, щоб система факторів впливу повинна розглядатись не як детальний перелік її елементарних частин, а як структурована сукупність взаємопов'язаних компонентів. Запропоновано підхід до визначення загроз, що притаманні функціональним складовим економічної безпеки підприємства, допоможе керівникам підприємств швидко зорієнтуватися у множині чинників, що збільшують рівень нестабільності й порушують умови сталого розвитку, та підвищить ефективність господарювання підприємства.

Під управлінням економічною безпекою підприємства розуміємо сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, мотивації і контролю, які забезпечують економічну безпеку підприємства.

У науковому джерелі [4] визначається, що система економічної безпеки підприємства є комплексом організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів, спрямованих на кількісну й якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз. Таке визначення заховує комплексність і багатоаспектність названого поняття, але не враховує, що важливим є пошук правильного співвідношення

між вірогідними втратами при порушенні економічних інтересів підприємства і допустимою величиною витрат для запобігання або мінімізації втрат.

Зауважимо, що систему заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно погоджувати з цілями діяльності підприємства і ресурсами, які є на конкретному підприємстві, місія підприємства, основні цілі і комплекс заходів із забезпечення рівня його економічної безпеки повинні мати вектори однакової направленості.

Тільки на основі виявлення інтересів підприємства й їх гармонізації з суб'єктами зовнішнього середовища, що взаємодіють із останнім, можливе забезпечення економічної безпеки. Така гармонізація розглядається як форма активного захисту інтересів підприємства [4, с.105].

Система управління економічною безпекою підприємства, до складу якої входить сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових, контролюючих і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечує отримання прибутку, розмір якого достатній для знаходження господарюючого суб'єкта в стані економічної безпеки.

З метою підвищення ефективності управління економічною безпекою підприємства пропонується така послідовність дій при управлінні економічною безпекою підприємства, яка на відміну від існуючих дає змогу чітко розрізнити і побачити крок за кроком дії менеджера чи людини, яка є відповідальною за прийняття рішень, оскільки зображує найбільш широкий спектр можливих ситуацій і дає змогу послідовно і, не втрачаючи певних деталей, швидко зорієнтуватися в умовах невизначеності та загроз (рисунок 11.5.8).

Підкреслемо, що процес управління незалежно від змісту завжди передбачає отримання, передачу, обробку і використання інформації. Саме суб'єкт управління відіграє дуже велику роль у переобробці даних, у прийнятті управлінських рішень [7]. При надходженні інформації керуюча підсистема повинна проаналізувати імовірність і можливість загрози, про величину можливих втрат і збитків.

А іноді спрогнозувати, передбачити певну подію – це може стати вирішальним у такому початковому аналізі, бо саме прогнозування потребує від менеджера певного відчуття ринкового механізму й інтуїтивних дій, також уміння знаходити гнучкі, адаптовані за ситуацією вирішення проблем.

Розглянемо деякий спектр дій процесу управління економічною безпекою підприємства, які здійснює суб'єкт управління. Етап виявлення мети являє собою формулювання мети, керуючись якою визначають ступінь вірогідності загроз. Далі важливим етапом є проведення факторного аналізу, під яким розуміємо сукупність моделей і методів, що орієнтовані на виявлення, конструювання й аналіз внутрішніх факторів за інформацією щодо їх зовнішніх проявів. Наступним етапом є якісна і кількісна комплексна оцінка економічної безпеки підприємства.

Важливим елементом є підсистема контролінгу, концепція якої передбачає поєднання структурних елементів організації й управління підприємств, основними серед яких є всі категорії бізнес-процесів і витрати на їх реалізацію; центри відповідальності підприємства; системи планування і бюджетування,

сформовані на основі центрів відповідальності підприємства; система управлінського обліку, побудована на основі центрів відповідальності й їх бюджетів; система стратегічного управління, заснована на аналізі ланцюга цінностей, аналізі стратегічного позиціонування й аналізі витратоутворюючих чинників; інформаційні потоки (документообіг), який дозволяє оперативно фіксувати поточний стан виконання бюджетів центрів відповідальності; моніторинг і аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства; виявлення причин відхилень і формування управляючих дій у рамках центрів відповідальності [8].

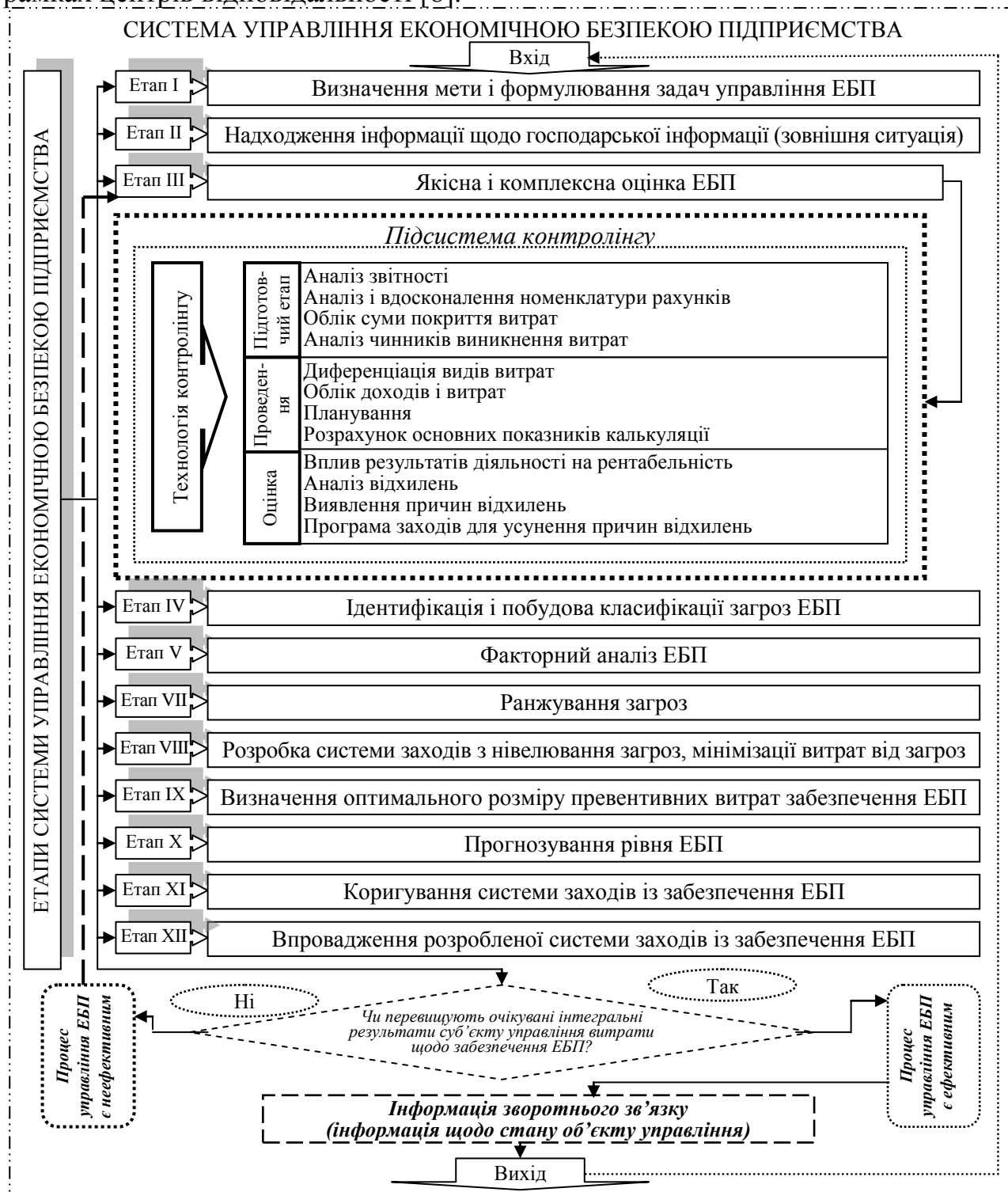


Рисунок 11.5.8 Система управління економічною безпекою підприємства

Далі процес управління передбачає ідентифікацію, побудову класифікації, оцінювання і ранжування загроз. Підкреслимо, що є доцільним будувати свою окрему, індивідуальну класифікацію загроз економічній безпеці підприємства для кожного конкретного підприємства з метою їх ідентифікації та розробку заходів із протидії. Під час розробки стратегії заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства треба визначитися з пріоритетом загроз, тобто ранжувати загрози. Етап розробки системи заходів з нівелювання загроз або мінімізації втрат від загроз є важливим у подальшій роботі для забезпечення економічної безпеки підприємства. Рішення про те, який з методів розрахунку вибрати, приймає особа, яка є відповідальною за прийняття управлінських рішень. Інколи є досить ефективним використання декількох методів. Далі йде визначення оптимального розміру превентивних витрат забезпечення економічної безпеки підприємства. Необхідним є прогнозування рівня економічної безпеки підприємства з урахуванням розробленої системи заходів. Етап впровадження розробленої системи заходів у діяльність підприємства є можливим після скорегування розробленої системи з урахуванням перманентного впливу динамічного зовнішнього і внутрішнього середовищ. Впровадження заходів із забезпечення економічної безпеки необхідне до того моменту, коли буде досягнуто оптимальний розмір превентивних витрат. Останнім етапом управління є етап оцінки результатів. Це своєрідне підбиття підсумків за певний період діяльності в умовах можливих загроз.

Таким чином, проведене дослідження виявило, що думка науковців різниться щодо розуміння економічної безпеки суб'єкта господарювання, що підкреслює неоднозначність і необхідність подальшого поглиблення визначеної категорії. Запропоновано удосконалену систему управління економічної безпеки підприємства, яка на відміну від існуючих забезпечить більш високий рівень роботи підприємства на ринку, позитивно вплине на рівень ефективності функціонування в невизначених умовах, та сприятиме досягненню поставлених цілей підприємницької діяльності з максимальною продуктивністю, оскільки зображує найбільш широкий спектр можливих ситуацій і дає змогу послідовно і, не втрачаючи певних деталей, швидко зорієнтуватися в умовах невизначеності та загроз. Крім того, перспективною базою для майбутніх досліджень вважаємо розробку організаційно-економічного інструментарію, який дасть змогу нейтралізувати власні і внутрішні загрози підприємства за умови його взаємодії з іншими суб'єктами протягом усього життєвого циклу.

Література: 1 Ансофф И. Стратегическое управление: [сокр. пер. с англ.] / Ансофф И. – М. : Экономика, 1989. – 519 с. 2 Ареф'єва О.В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України: зб. матеріалів наук.-практ. конф., Київ, 16-17 трав.2001р./ Редкол.: І.І. Тимошенко – К. : Вид-во Європ. ін-ту, 2001. – 480 с. 3 Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2004. – 170 с. 4 Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б. // Вопросы экономики. - 1994. - №12. - С.36-44. 5 Бандурка О.М. Основи економічної безпеки / [О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков]-Харків : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с. 7 Барановский А. Экономическая безопасность

регионов / Барановский А. // Финансовая Украина. – 1995. – №94. – С.11. **8** Барановський О. Визначення показників економічної безпеки / О. Барановський // Економіка. Фінанси. Право. – 1999. – №8. – с.14-16. **9** Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / Бендиков М.А. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С.17-30. **10** Грунин О. Экономическая безопасность организации / О. Грунин, С. Грунин. – СПб : Питер, 2002. – 160с. **11** Забродский В. А. Современные методы организации и управления промышленным производством / В. А. Забродский, Н. А. Кизим, Л. И. Янов. – Харьков : АО «Бизнес-Информ», 1997. – 64 с. **12** Кириченко А. А. Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / А. А. Кириченко, Ю. Г. Кім // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12 (90). – С. 53-65. **13** Ковальов Д. Економічна безпека підприємства / Ковальов Д., Сухорукова Т. // Економіка України. – 1998. – № 10. – С.48-52. **14** Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: [монография] / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко – К. : Либра, 2003. – 280 с. **15** Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 279 с. **16** Козаченко А.В. Методические основы оценки уровня экономической безопасности предприятия / Козаченко А.В., Пономарев В.П. // Региональные перспективы. - №2-3 (9-10). – С. 104-106. **17** Лысенко Ю. Г. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю. Г. Лысенко, С. Г. Мищенко, Р. А. Руденский. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 178 с. **18** Нікітіна А. В. Економічна безпека підприємств: вплив чинників зовнішнього і внутрішнього оточення / А. В. Нікітіна // Матеріали VII-ої міжнародної науково-практичної конференції «Ключові питання сучасної науки», м. Софія (Болгарія), 17-25 квітня 2011 р. – Софія : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2011 – Т. № 15. – с.96. – С. 15-18. **19** Нікітіна А. В. Розвиток теоретичних засад економічної безпеки підприємства / А. В. Нікітіна // Сталий розвиток економіки : Всеукраїнський науково-практичний журнал. – Хмельницький: Університет економіки і підприємництва, Інститут економіки, технології і підприємництва, 2011. – 298 с. – 82-86 С. **20** Нікітіна А. В. Система управління економічною безпекою підприємств / А. В. Нікітіна // Збірник наукових праць. Економічні науки. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2012. – Вип. 8. – 400 с.– С. 255-264. **21** Подлужная Н. Управління економічною безпекою як засіб підвищення ефективності промислового виробництва / Н. Подлужная. // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины : сб. науч. трудов НАНУ. Институт экономики промышленности – Донецк, 2000. – Т 2. – С 43-54 **22** Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник. – [За заг. ред. С. Ф. Покропивного]. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с. **23** Пономарев В.П. Концепция экономической безопасности предприятия / Пономарев В.П. // Бизнес-информ. – 1999. - № 15-16. – С.110-113. **24** Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы / В. Л. Тамбовцев // Вестн. Моск. ун-та. – М. : Экономика. – 1995. – №3. – С. 3. **25** Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова; [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с. **26** Экономическая и национальная безопасность : учебник / [под ред. Е. А. Олейникова]. – М. : Издательство «Экзамен», 2004. – 768 с.

Глава 12

ПОДАТКОВО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розділ 12.1 Фінансово-кредитний механізм підприємства в системі підходів до визначення його економічної сутності та структурних елементів

Економічний базис будь-якого суспільства передбачає функціонування адекватного йому господарського механізму, який являє собою сукупність організаційних структур і конкретних форм, методів і важелів управління. Господарський механізм функціонує в рамках діючої організаційної економічної системи на підставі використання економічних законів. Можна сказати, що господарський механізм являється механізмом використання економічних законів. У свою чергу, система економічних законів знаходить вираз в системі економічних категорій, при цьому першорядне значення в трансформаційній економіці належить системі категорій товарно-грошових відносин, основу яких складають фінанси і кредит.

Єдиної теоретичної концепції фінансів і кредиту до теперішнього часу не склалося, хоча такі дослідження були проведені багатьма вченими-економістами. Більшість вчених економістів вважають, що фінанси і кредит є самостійними економічними категоріями, хоч і мають спільну суть (вартість), що виходить з функції грошей.

Використання фінансово-кредитних відносин в господарській практиці передбачає їх вивчення як реального явища. Багато вчених економістів правильно вважають, на наш погляд, що фінанси являють собою економічні відносини, що виникають у зв'язку з відносно самостійним рухом грошей з метою формування і використання централізованих і децентралізованих грошових фондів, на загальнодержавному рівні за допомогою фінансів створюються фонд бюджетних коштів та позабюджетних фондів, а в організаціях утворюються фонди накопичення, споживання, резервний

амортизаційний і інші необхідні для підприємницької діяльності грошові фонди. На відміну від фінансів кредит являє собою економічні відносини, що виражають рух грошей на умовах повернення та ціни. Більшість економістів вважають, що витрачання грошових фондів, що формуються за допомогою фінансів, також носить зворотний характер. В принципі зворотність властива грошовим відносинам взагалі. Однак, зворотність фінансових ресурсів на відміну від кредитних ресурсів відносна. Для фінансових відносин характерно не повернення авансованої вартості, як при кредитних відносинах, а повернення коштів суб'єктом фінансових відносин за рахунок новоствореної вартості. У порівнянні з фінансовим капіталом позиковий капітал має подвійну зворотність: надані в якості позики кошти повинні повернутися позичальникові в процесі індивідуального кругообігу фондів, і тільки після цього позичальник повертає їх кредиту, включаючи і сплату відсотків за користування позичкою.

Кордон між фінансовими і кредитними відносинами характеризується великою рухливістю, хоча і проявляється досить чітко в кожній конкретній формі руху вартості. Фінанси і кредит, володіючи відносною самостійністю, тим не менш, функціонують у тісній взаємозалежності, припускаючи і доповнюючи один одного. У процесі розширеного відтворення їх слід розглядати як єдину систему, яка забезпечує фінансовими ресурсами виробничу і соціальну діяльність господарюючого суб'єкта та держави і в рамках фінансової політики, фінансового простору, як складової частини економічного простору.

В умовах ринкових перетворень відбувається вдосконалення господарського механізму через формування якісно визначеного економічного простору.

Категорія «економічний простір» з точки зору організації господарської діяльності розглядалася у роботах Адама Смита, Давида Рикардо, С. Брю та К. Макконнела. Ідея існування різних видів просторів належить В. Абдулаєву, А. Вернадському, А. Соловйову, М. Блаугу та ін. Зараз з'являються різні трактування даної категорії, єдиної точки зору немає. Певний інтерес викликає підхід Біякова О.А., який під економічним простором розуміє систему відносин між господарськими суб'єктами, яка реалізує приватні економічні процеси і суб'єкт сукупного економічного процесу. На наш погляд, економічний простір включає в себе: соціальний простір, фінансовий простір, інформаційний простір, технологічний простір, а також нормативно-правове забезпечення та певну інфраструктуру, як єдиний комплекс взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів.

Ключовим елементом економічного простору виступає фінансовий простір, який відображає картину реального економічного процесу у сфері фінансових відносин. Деякі автори трактують фінансовий простір як систему та нішу функціонування фінансово-кредитного механізму, злагодженої дії котрого сприяють системній організації фінансових відносин. Сутність фінансового простору розкривається через систему економічних категорій, до яких входять: фінансова система, фінансовий потенціал, фінансове середовище, фінансова діяльність.

Теоретичні дослідження таких понять як «фінансовий механізм» та

«фінансово-кредитний механізм» отримали досить широкий розвиток в економічній науковій літературі. Але єдиної думки серед вітчизняних та західних вчених-економістів щодо визначення економічної сутності, структурної побудови, напрямків впливу фінансово-кредитного механізму на суб'єкти господарювання не існує. Велика увага приділяється розгляду фінансового механізму, як основи господарського механізму у ринковій економіці.

Деякі автори, відводять державі та державним фінансам провідну роль у формуванні та функціонуванні фінансового механізму і розглядають його як складову частину господарського механізму держави, який значною мірою визначає характер економічної системи в цілому. Широке розповсюдження в сучасній економічній літературі отримало визначення фінансового механізму, яке сформулювали в своїх працях вітчизняні науковці В.М. Опарін, О.Р. Романенко та ін., які розглядають фінансовий механізм як сукупність фінансових методів і форм організації фінансових відносин, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

Кузнєцова А.Я. розглядає фінансовий механізм як складову господарського комплексу і визначає його як «сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільчих і перерозподільчих відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів» [1, с.13], виходячи із притаманної фінансам розподільчої функції, в процесі дії якої відбувається формування та використання фондів грошових коштів цільового призначення.

Зазначимо, що в більшості наукових праць сучасних вчених-економістів, присвячених фінансам, використовується переважно термін «фінансовий механізм», а не «фінансово-кредитний механізм».

Так, В.М. Федосов, В.М. Опарін, С.В. Львовчкін вважають, що кредит визначається як складова фінансів, кредитна система – як частина фінансового ринку, який відноситься до фінансової системи, а дії фінансів і кредиту мають єдиний механізм впливу. Окрім того, на підприємстві, враховуючи принципи організації фінансів, більш доцільне використання саме терміну «фінансовий механізм».

На відміну від фінансів, кредит – це суспільні економічні відносини між різними суб'єктами (юридичними та фізичними особами, державами) з приводу перерозподілу вартості в процесі передачі один одному в тимчасове користування вільних грошових коштів (або матеріальних засобів) на засадах зворотності, платності, строковості, забезпеченості та добровільності. Кредит об'єднує два процеси: 1) акумуляцію тимчасово вільних коштів; 2) вкладення або розміщення цих коштів.

Якщо виходити із економічної сутності фінансів, то більшість вітчизняних економістів [2,3,4] характеризують їх як сукупність економічних грошових відносин, що виникають в процесі створення, розподілу, перерозподілу та використання валового внутрішнього продукту та національного доходу, вони пов'язані з формуванням та використанням централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів з метою виконання державою своїх економічних, соціальних та політичних функцій, а також забезпечення умов

розширеного відтворення. За матеріальним змістом, фінанси – це фонди грошових коштів цільового призначення, які у сукупності представляють фінансові ресурси країни.

Провідні західні вчені надають, на наш погляд, достатньо вузьке визначення фінансів як «застосування різноманітних прийомів та методів для досягнення максимального достатку (або загальної вартості) фірми» [5, с. 5].

На відміну від фінансів, кредит – це суспільні економічні відносини між різними суб'єктами (юридичними та фізичним особами, державами) з приводу перерозподілу вартості в процесі передачі один одному в тимчасове користування вільних грошових коштів (або матеріальних засобів) на засадах зворотності, платності, строковості, забезпеченості та добровільності. Кредит об'єднує у собі два процеси: 1) акумуляцію тимчасово вільних коштів; 2) вкладення або розміщення цих коштів.

Таким чином, в сучасних економічних умовах фінансові та кредитні відносини, маючи спільну грошову природу, доповнюють один одного та взаємодіють у складному фінансово-кредитному механізмі функціонування держави та суб'єктів господарювання.

На наш погляд, найбільш чітко розмежовані поняття «фінансовий механізм» та «кредитний механізм» в «Енциклопедії: бізнесу, економіки, менеджменту» за редакцією Р.С. Дяківа, де вказано: «Фінансовий механізм – складова господарського механізму, яка є сукупністю форм і методів створення і використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб державних структур, господарюючих суб'єктів і населення» [6, с. 610]. «Кредитний механізм – складова господарського механізму, що включає кредитні інструменти, важелі і стимули, кредитне планування, законодавство і управління кредитом» [6, с. 316].

Т.В. Брайчева, досліджуючи фінансовий механізм державних фінансів, до його елементів відносить форми фінансових ресурсів, методи їх формування, систему законодавчих норм і нормативів, які використовуються для визначення доходів та видатків держави, організації бюджетної системи, фінансів підприємств і ринку цінних паперів. Поєднання елементів фінансового механізму – форм, видів, методів організації фінансових відносин утворює «конструкцію фінансового механізму», яка рухається шляхом встановлення кількісних параметрів кожного елементу» [7, с. 61].

Українські вчені Г.Г. Кірейцев, М.М. Александрова, Н.Г. Виговська вважають, що фінансовий механізм дає уявлення, за допомогою чого можна здійснити фінансовий вплив і повинен показувати, як це зробити, і тому у складі фінансового механізму доцільно виділяти фінансові інструменти, за допомогою яких реалізуються прийняті рішення та фінансові індикатори, що достовірно відображають стан суб'єкта фінансових відносин. Основними складовими фінансового механізму, на їх думку, є: фінансове забезпечення, фінансове регулювання, система фінансових інструментів та фінансових індикаторів [8, с.19-22].

Відомі вчені-економісти В.М. Опарін, В.М. Федосов, С.Я. Огороднік вважають, що фінансовий механізм повинен включати такі основні підсистеми:

фінансове забезпечення, фінансове регулювання, а також організаційні структури і важелі впливу.

На наш погляд, така структура найбільш повно відображає складну систему фінансового механізму як сукупності форм і методів організації фінансових відносин, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання.

На особливу увагу заслуговує структура фінансового механізму, запропонована О.Д. Василюком, яка включає такі основні елементи як фінансове планування і прогнозування, фінансові показники, фінансові норми і нормативи, фінансові ліміти й резерви, фінансові стимули й санкції, систему управління фінансами, фінансове законодавство. Структура фінансового механізму, на думку автора, «повинна відображати його призначення, яке, зводиться до двох основних функцій – фінансового забезпечення й фінансового регулювання економічних і соціальних процесів в державі» [9, с.106-107].

На думку С.О. Булгакової та Л.І. Василенко, до структури фінансового механізму входять п'ять взаємопов'язаних елементів: фінансові методи; фінансові важелі; правове забезпечення; нормативне забезпечення; інформаційне забезпечення. Кожна сфера та ланка фінансового механізму є складовою частиною єдиного цілого, вони є взаємопов'язаними. Разом з тим, окремі сфери та ланки функціонують відносно самостійно. Ця обставина зумовлює необхідність постійного узгодження складових фінансового механізму [10].

О.Р. Романенко справедливо вказує, що функціонування фінансового механізму відбувається в різних сферах і ланках фінансових відносин. Звідси складовими частинами загального фінансового механізму є: фінансовий механізм комерційних підприємств, фінансовий механізм некомерційних організацій і установ, страховий механізм, механізм функціонування державних фінансів та ін. Вона включає до складу фінансового механізму такі окремі елементи як фінансові методи, фінансові норми і нормативи, фінансові ліміти і резерви, фінансові стимули та фінансові санкції, нормативно-правове забезпечення [11, с. 42-43].

Л.О. Лігоненко, Н.М. Гуляєва, Н.А. Гринюк характеризуючи фінансовий механізм підприємства, доповнюють його структуру такими елементами як фінансові відносини та фінансові інструменти [12, с. 15-16].

Узагальнюючи різноманітні підходи зазначених вище авторів [10,11,12] щодо складових елементів фінансового механізму, його структуру можна подати у вигляді наступної схеми (рисунок 12.1.1).

Значний внесок у дослідження економічної сутності, функцій та структури фінансово-кредитного механізму зробив науковий колектив монографії за редакцією В.В. Глуценка «Вплив фінансово-кредитного механізму на розвиток суб'єктів господарювання» [14].

На думку автора отримали значний розвиток теоретичні та методологічні аспекти визначення сутності, функцій, та впливу фінансово-кредитного механізму на діяльність суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку ринкової економіки України. Вперше обґрунтовано новий підхід зворотного впливу господарських суб'єктів на функціонування фінансово-кредитного механізму.

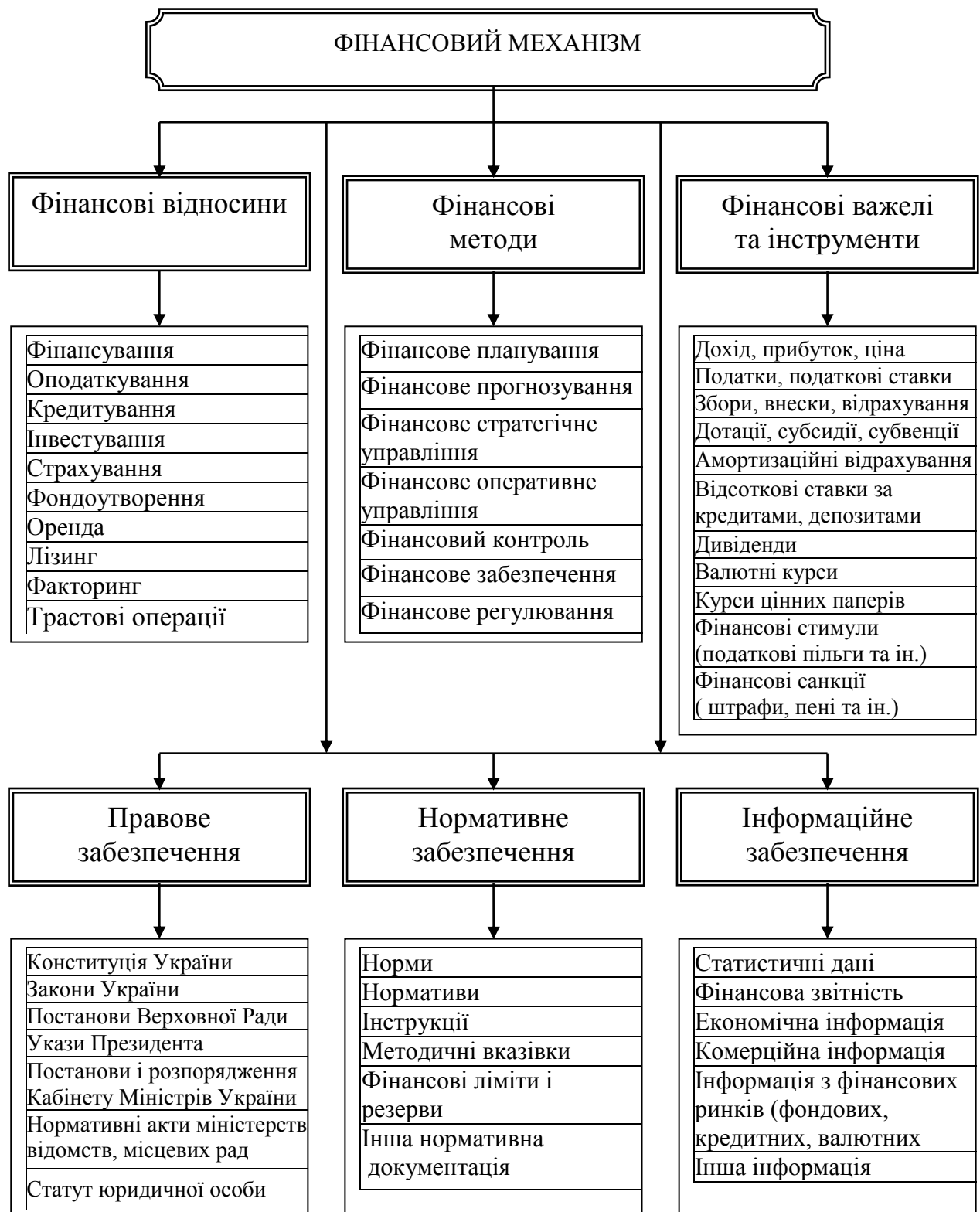


Рисунок 12.1.1 Структура та елементи фінансового механізму (розроблено автором за джерелами [10,11,12,13])

Автор підтримує точку зору В.В. Глуценка та ін., що «фінансово-кредитний механізм можна представити як взаємопов'язану систему фінансово-кредитних елементів, використовуваних як державою, так і суб'єктами господарювання для вирішення своїх соціально-економічних інтересів шляхом проведення своєї

фінансово-кредитної політики. Головним його завданням є забезпечення узгодження економічних інтересів держави з суб'єктами господарювання» [14, с. 22-23].

Фінансово-кредитний механізм являє собою сукупність форм і методів використання фінансів і кредиту для реалізації завдань соціально-економічної політики країни. У нього входить сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин (ціни, податки, мита, пільги, штрафи, санкції, дотації, субсидії, банківський кредитний і депозитний відсоток, дисконтні ставки, тарифи). Фінансово-кредитний механізм створює організаційні передумови для розподілу та перерозподілу грошових коштів держави і господарюючих суб'єктів. Він є найважливішим інструментом, за допомогою якого держава робить регулюючий вплив на відтворювальний процес. У сучасних умовах, що супроводжуються такими економічними перетвореннями як приватизація та акціонування, фінансово-кредитний механізм повинен стимулювати розвиток ринкових відносин у країні з урахуванням інтересів усіх господарюючих суб'єктів. На макрорівні він є складовою частиною системи регулювання економіки за допомогою фінансово-кредитних важелів де об'єктом регулювання виступають фінансові, кредитні ресурси, інвестиційний процес. А, на мікрорівні, фінансово-кредитний механізм виступає як система фінансових і розрахунково-кредитних методів управління грошовим господарством підприємств, включаючи прийняття та виконання управлінських рішень як реакції на регулюючий вплив держави, відповідно до здійснюваної в країні фінансової політики. При цьому всі суб'єкти управління діють в рамках єдиного законодавства з обов'язковим урахуванням місцевих умов підприємницької діяльності.

В основі фінансово - кредитного механізму лежать дві сфери діяльності: фінансове забезпечення і фінансове регулювання. Фінансове забезпечення визначає, якими засобами може розраховувати підприємство і звідки їх можна взяти. (Джерела: самофінансування - прибуток і амортизація; банківські кредити, випуск цінних паперів; спонсорство; бюджетне субсидування). Фінансове регулювання здійснюється через податки, відрахування, нормативи, відсотки і т. д. Воно замикається на важелях впливу, які поділяються на стимули (податкові пільги, податкові кредити, пільгове кредитування, бюджетні субсидії) та санкції (штрафи, пені неустойки, зняття з кредитування, відмова в субсидіях, оголошення банкрутом).

Предметом дослідження виступають економічні відносини, що відображають особливості функціонування фінансово-кредитного механізму в рамках підприємств.

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали праці класиків вітчизняної та зарубіжної економічної науки в галузі фінансів, організації фінансово-кредитного механізму, фінансів підприємств, фінансів великих корпоративних структур. Основою теоретичної частини, присвяченої вивченню сутності фінансово-кредитного механізму, є роботи таких авторів, як Д.А. Аллахвердян, А.М. Бірман, В.І. Букатов, Е.А. Вознесенський, В.Г. Дьяченко, Л.А. Дробозіна, В.П. Іваницький, О.Ю. Козак, В.І. Колесніков, В.М. Родіонова та ін.

Аналіз теоретичних досліджень показав, що серед вітчизняних та західних вчених-економістів немає спільної думки щодо визначення економічної сутності, функцій та напрямків впливу фінансово-кредитного механізму на соціально-економічний розвиток держави та суб'єктів господарювання. Таке ж розмаїття думок серед авторів спостерігається і щодо структурної побудови та основних складових елементів фінансово-кредитного механізму.

Структура фінансово-кредитного механізму, яку було розроблено економістом В.К. Сенчаговим, котрий стверджує, що фінансово-кредитний механізм являє собою взаємозалежну систему методів фінансово-кредитного планування, фінансово-кредитних важелів і форм організації управління фінансами і кредитом та представляє структуру фінансово-кредитного механізму у вигляді трьох підсистем, семи блоків і більше 80-ти елементів. У складі фінансово-кредитного механізму їм виділені три основні підсистеми: фінансово-кредитне планування; фінансово-кредитні важелі; організаційні структури і правовий режим фінансово-кредитної системи.

Ураховуючи те, що в процесі кругообігу коштів фінансові і кредитні ресурси економічних суб'єктів тісно взаємозв'язані, але існують певні особливості функціонування та регулювання фінансових та кредитних відносин, то є цілком обґрунтованим підхід деяких вчених, які розглядають єдиний фінансово-кредитний механізм.

Так, науковий колектив монографії «Вплив фінансово-кредитного механізму на розвиток суб'єктів господарювання» за редакцією В.В. Глуценка, надає таку структуру фінансово-кредитного механізму (рисунок 12.1.2).



Рисунок 12.1.2 Структура фінансово-кредитного механізму [14, с. 25]

В монографії автори справедливо наголошують, що головним завданням фінансово-кредитного механізму в сучасних мовах господарювання є забезпечення узгодження економічних інтересів держави з суб'єктами господарювання. Для цього він повинен відповідати наступним вимогам:

- настроєність кожного елементу фінансово-кредитного механізму на виконання властивого йому навантаження;
- напрям функціонування елементів фінансово-кредитного механізму на забезпечення інтересів всіх господарюючих суб'єктів;
- взаємозв'язок всіх елементів і їх своєчасна реакція на зміни, що відбуваються в господарському механізмі [14, с. 23].

Отже, аналіз існуючих підходів до визначення сутності таких понять як «фінансовий механізм» та «фінансово-кредитний механізм», вивчення їх структурної побудови та основних складових елементів дозволили нам зробити наступні висновки:

- по-перше, більшість авторів наукових досліджень схильні розглядати термін «фінансовий механізм», а не «фінансово-кредитний механізм», що, на нашу думку, є не зовсім правильним, тому що між такими економічними категоріями як фінанси і кредит існують певні відмінності, які впливають із їх економічної природи, різних функцій, і тому поєднання даних категорій у єдиному механізмі тільки доповнює і розкриває глибину їх взаємодії у спільному впливі на соціально-економічний розвиток суб'єктів економічних відносин;
- по-друге, порівняння існуючих теоретичних концепцій дозволило виділити два основні підходи до визначення сутності фінансового (фінансово-кредитного) механізму:

- 1) під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів підприємств, їх внутрішню організацію, систему фінансових відносин, управління грошовими потоками, формуванням та використанням грошових фондів з метою досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства;
 - 2) його розуміють як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на фінансовий стан та економічний розвиток суб'єктів господарювання. Фінансовому механізму підприємства відводиться центральне місце у загальному фінансовому механізмі, що пояснюється провідною роллю підприємств у сфері матеріального виробництва. Даний підхід відображає переважно зовнішню дію елементів фінансово-кредитного механізму та їх вплив на функціонування фінансів підприємств, кінцеві результати їх фінансово-господарської діяльності, і в цілому, на соціально-економічний розвиток суспільства;
- по-третє, аналіз основних підходів до структуризації фінансово-кредитного механізму показав різноманітність поглядів науковців щодо складових елементів механізму та напрямків їх впливу на суб'єкти економічних відносин. Основними підсистемами та структурними елементами фінансово-кредитного механізму більшість вчених-економістів вважає: фінансово-кредитні методи, фінансово-кредитні важелі; фінансово-

кредитні інструменти, нормативно-правове та інформаційне забезпечення, підсистеми фінансового забезпечення, фінансового регулювання, фінансові показники та індикатори тощо.

З огляду на вищевикладене, нами пропонується подальший розгляд фінансово-кредитного механізму підприємства, як сукупності взаємопов'язаних підсистем (рисунок 12.1.3):



Рисунок 12.1.3 Складові підсистеми фінансово-кредитного механізму підприємства

- внутрішньогосподарського фінансово-кредитного механізму, що формується і функціонує в межах самого підприємства, який в свою чергу, включає процеси формування фінансових ресурсів, зокрема, капіталу акціонерного товариства, його використання в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, формування та використання фондів грошових коштів цільового призначення, контроль за їх використанням тощо;
- механізму державного регулювання, який поєднує нормативно-правовий механізм, систему органів державного управління та важелі економічного впливу держави на діяльність підприємств (акціонерних товариств);
- ринкового механізму, який безпосередньо пов'язаний з впливом

зовнішнього середовища, зокрема, фінансового ринку, його суб'єктів, інструментів та складових (фондового, кредитного, валютного, страхового ринків та ін.) на діяльність підприємств (акціонерних товариств).

Успішна підприємницька діяльність будь-якого підприємства залежить від чіткої взаємодії усіх складових підсистем та елементів фінансово-кредитного механізму, їх впливу на функціонування фінансів підприємств, кінцеві результати їх фінансово-господарської діяльності, узгодження економічних інтересів держави, механізму фінансового ринку з суб'єктами господарювання, що в цілому, забезпечує соціально-економічний розвиток суспільства.

Таким чином, під фінансово-кредитним механізмом підприємства ми розуміємо сукупність методів, форм, способів формування, розподілу та використання фінансових та кредитних ресурсів, доходів і грошових фондів, контроль за їх кругообігом в процесі відтворення, систему фінансово-кредитних інструментів і важелів державного регулювання та впливу ринкового механізму на діяльність суб'єктів господарювання для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

Література: 1 Кузнецова А.Я. Теорія фінансів: Навч. посібник. – Львів: ЛБІ НБУ, 2001. – 158 с. 2 Финансы: Учебник для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 527 с. 3 Брайчева Т.В. Государственные финансы. – СПб: Питер, 2001. – 288 с. 4 Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Державні фінанси. Навчальний посібник / За заг. ред. Базилевича В.Д. – К.: Атіка, 2002. – 368 с. 5 Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси / Пер. з англ. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка. – К.: Вік, Глобус, 1992. – 383 с. 6 Енциклопедія: бізнесу, економіки, менеджменту: За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна формація, 2000. 7 Брайчева Т.В. Государственные финансы. – СПб: Питер, 2001. – 288 с. 8 Фінанси підприємств: Навчальний посібник: Курс лекцій / За ред. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 268 с. 9 Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС, 2001. – 416 с. 10 Фінанси: Навч. посіб. / С.О. Булгакова, Л.І. Василенко та ін.; За ред. С.О. Булгакової – К.: КНТЕУ, 1999. – 174 с. 11 Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с. 12 Фінанси підприємства: Підручник / Л.О. Лігоненко, Н.М. Гуляєва, Н.А. Гринюк та ін. – К.: КНТЕУ, 2006. – 491 с. 13 Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с. 14 Вплив фінансово-кредитного механізму на розвиток суб'єктів господарювання: Монографія / Відповідальний редактор Глущенко В.В. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2007. – 358 с.

Розділ 12.2 Економіко-правова сутність збитків власників прав на об'єкти інтелектуальної власності від контрафактної продукції

Сучасний розвиток науки і техніки в нашій країні передбачає в якості найбільш важливого чинника науково-технічний прогрес і інтелектуалізацію основних чинників виробництва. У індустріально розвинених країнах все більша частина валового внутрішнього продукту формується за рахунок створення, дистрибуції та використання об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) та інноваційної діяльності, роль яких в економіці і суспільстві постійно зростає. Все це об'єктивно чи суб'єктивно створює передумови для збільшення обороту контрафактної продукції, обсягу та способів порушень прав на результати інтелектуальної діяльності і засоби індивідуалізації. За інформацією, озвученою під час Global anti-counterfeiting forum, збитки, що заподіюються підробками в усьому світі, складає 5-7% від об'єму усієї міжнародної торгівлі товарами, що в абсолютних величинах щорічно становить близько 500 млрд. доларів [6, 16, 33, 35]. Щодо України таких даних немає, але, за найскромнішими підрахунками, ця сума обчислюється декількома мільярдами доларів [32, 35]. Щодо економічних збитків нашої країни є й більш радикальні твердження. «Збитки України в наслідок порушення прав на інтелектуальну власність склали близько 1 трлн. грн. за роки незалежності». Про це, - як стверджує видання РБК-Україна, повідомив народний депутат, голова підкомітету з питань інтелектуальної власності (ІВ) Володимир Полохало. "В цілому українське законодавство відносно захисту прав інтелектуальної власності знаходиться на середньому рівні", - зазначив В.Полохало. Він зазначив, що найбільше недоопрацювань спостерігається в сфері виконання діючих законів. Окрім того, деякі підзаконні акти нівелюють дію законів. Найбільша проблема, за словами депутата, в тому, що контролюючі та силові органи лише імітують боротьбу з піратством та іншими проявами незаконного використання інтелектуальної власності, оскільки мають корупційний інтерес в існуванні піратського бізнесу [35].

Умови глобальної конкуренції і поглиблення інтеграції у світове господарство визначають жорсткіші вимоги до охорони об'єктів інтелектуальної власності, оскільки їх широке використання з неминучістю пов'язане із злочинними посяганнями на права їх власників. Порушення прав інтелектуальної власності неминуче веде до величезних фінансових втрат - як для їх власників, так і для національного бюджету.

Контрафактна продукція досить швидко заповонила вітчизняний ринок, чому сприяла неготовність держави і суспільства до боротьби з цим явищем. Українське законодавство довгий час не забезпечувало необхідного рівня

захисту інтелектуальної власності і правозастосування в цій області, а правоохоронні органи до останнього часу не мали необхідного досвіду роботи. Існуючий стан справ погіршувався ще й практично повною відсутністю відповідних наукових досліджень по наявності та розміру збитків правовласників ІВ від контрафактної продукції. Більш того, практично не розроблено є термінологічна база в цій царині. У зв'язку цим споживачі були позбавлені чітких орієнтирів і не завжди могли відрізнити підробку від оригінального продукту, не відчували розміру і виду економічних збитків, не знали своїх прав і тим більше не були готові їх захищати.

Будь-які відмінності в підходах до кримінально-правової та економічної регламентації боротьби з інтелектуальним піратством ускладнюють взаємодію правоохоронних органів, негативно позначаються на їх діяльності по припиненню і попередженню відповідних злочинів, ведуть до серйозних порушень прав громадян (в першу чергу майнових), як тих, що притягуються до відповідальності, так і потерпілих від правопорушень. Крім того, невизначеність правових та економічних понять створює підґрунття для корупції, дозволяючи підміняти волю законодавця правозастосовним розсудом. Тому одним з основних завдань по охороні інтелектуальних прав повинно стати забезпечення єдиного розуміння правокористувачами положень економічних термінів в галузі обігу контрафактної продукції. Поки що багато в чому допускають їх неоднозначне тлумачення (зокрема, відносно формулювання порушень інтелектуальних прав, сутності завданої при цьому економічної шкоди).

Аналіз теоретичних питань економічної сутності сфери обігу контрафактної продукції, судової практики, діяльності уповноважених державних і громадських організацій по боротьбі з порушеннями прав ІВ свідчить про недостатню розробленість понятійного апарату в цій галузі, помилки при конструюванні норм, які згодом породжують складнощі при вирішенні питань про економічну та юридичну відповідальність осіб, що порушують інтелектуальні права.

За неофіційними даними МВС України та Росії щорічно правоохоронними органами виявляються тисячі злочинів, пов'язаних з виробництвом і оборотом фальсифікованих і контрафактних товарів. Наприклад, у 2008 році виявлено і визнано судами в Україні близько 3 млн., а в Росії більше 10 млн. одиниць контрафактної продукції [27, 16]. Але це тільки видима частина кримінального айсбергу інтелектуального піратства, яка, за даними нашого аналізу, складає менше половини всіх правопорушень. Контрафакція і «інтелектуальне піратство» є глобальними проблемами світової економіки, вони негативно позначаються на усіх секторах економіки, в яких важливу роль грає творчість: винахідництво і інновації. Сучасні технології вимагають швидких і адекватних змін в законодавстві про захист інтелектуальних прав, розробки ефективних економіко-правових і організаційно-правових методик і моделей як по розслідуванню порушень інтелектуальних прав, (включаючи процедури оцінки збитків правовласників товарних знаків від контрафакції), так і за оцінкою рівня контрафактної продукції в країні і світі. Системна боротьба з контрафактною продукцією в цілому і захист ІВ від протиправного посягання на сучасному етапі стають важливими складовими економічної безпеки країни [33].

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок про те, що актуальність наукових розробок в зазначеній царині забезпечується наявністю наступних обставин:

- сучасний стан правової охорони і захисту ІВ свідчить про те, що ні в Україні, ні у світі не розв'язана проблема стандартизації підходів до аналізу ІВ для цілей оцінки упущеної вигоди і економічного збитку правовласників ІВ і засобів індивідуалізації;
- ринок результатів інтелектуальної діяльності втрачає певну частину своєї легітимності, що негативно впливає на його розвиток, обсяги збуту інтелектуальної продукції, розвитку поточних та особливо перспективних потреб на ОІВ;
- щорічно державний бюджет країни втрачає значну частину своїх доходів в результаті приховання «піратами» отримуваних прибутків;
- «інтелектуальне піратство» сприяє формуванню тіньового сектору економіки, дискредитує авторитет вітчизняних і зарубіжних підприємців, споживачам завдається матеріальна і моральна шкода (збитки);
- правовласники, споживачі і держава несуть підвищені витрати, пов'язані із захистом своїх прав і інтересів, зі збором доказів по фактах порушень, з розслідуванням самих порушень, а також з відшкодуванням збитків від правопорушення;
- «інтелектуальне піратство», як кримінальне явище, суттєво знижує міжнародний авторитет нашої країни, посилює кримінальну напруженість, зменшує приплив інвестицій, сприяє появі організованих злочинних груп в галузі інтелектуальної діяльності.

Наведені обставини свідчать про безперечну актуальність проблеми дослідження економічної сутності збитків власників прав на ОІВ від контрафактної продукції. На думку автора, уточнення понять і формулювань буде сприяти зниженню витрат правовласників і держави по розслідуванню правопорушень у сфері ІВ та більш точного визначення економічних збитків, які при цьому виникають.

У загальному випадку правопорушення і збитки правовласників можна розділити по видах зобов'язань:

- деліктні зобов'язання (порушення прав на товарні знаки та інші об'єкти ІВ; шахрайство; незаконне підприємництво та ін.);
- договірні зобов'язання (ліцензійний договір; договір комерційної концесії; договір про відчуження виняткового права на товарний знак).

Предметом даного дослідження є майнові і немайнові претензії суб'єктів господарської діяльності в галузі деліктних зобов'язань, які в повній мірі відповідають економіко-правовим процесам, що виникають при контрафакції або фальсифікації продукції. Міжнародне, зокрема, римське право трактує *деліктність* (від лат. *delictum* - правопорушення) як зобов'язання, в якому фізична або юридична особа, що протиправна і винно (неправомірними рішеннями, діями чи бездіяльністю) заподіяла шкоду особистим немайновим (зокрема, інтелектуальним) правам фізичної чи юридичної особи або шкоду

їхньому майну, зобов'язана її відшкодувати в повному обсязі. Деліктні зобов'язання відомі ще як позадоговірні. Поняття “делікт” офіційно у законодавстві України не застосовується, але в економіко-правовій літературі і практиці вживається широко. Того, хто заподіює шкоду, називають делінквентом. Того, кому шкоду заподіяно — потерпілим. Такий стан економіко-правових відносин між суб'єктами господарювання є надзвичайно характерним для порушень в галузі ІВ. Виходячи з цих посилок, можна зробити висновок про те, що і збитки від правопорушень, які практично є найбільш частим випадком виникнення збитків, розпадаються на дві великі групи, їх можна іменувати договірними і деліктними збитками. Перші – це наслідки недотримання договірних і інших зобов'язань, другі виникають поза зобов'язальними стосунками внаслідок неправомірних дій делінквентів - деліктів.

Термін «збитки» в контексті даного дослідження, на думку багатьох вчених, зокрема, Євтеєва В.С. [11, с.9], Костіна А.В. [16, с.36], Крисань Т.Є. [17, с.67] та ін., може вживатися в двох значеннях: економічному (господарському) і цивільно-правовому (юридичному). З такою позицією слід погодитися, так як загальною ознакою збитків є те, що вони є грошовим вираженням господарських диспропорцій, що проявляються в зменшенні майнових активів, збільшенні пасивів (зобов'язань), перевищенні витрат над доходами. Всі ці категорії широко використовуються як в економічному, так і юридичному лексиконі.

Більшість вітчизняних та закордонних правознавців розглядають грошову форму в якості визначальної ознаки збитків. Так, наприклад, Васькін В.В. в своєму дослідженні вказує, що будь-який збиток, який може бути виражений в грошах, буде збитками [3, с.9]. Таку ж позицію займає і Грибанов В.П., який також розуміє під збитками шкоду, виражену в грошовій формі [10, с.331] та Матвєєв Г.К., на думку якого, збитки - це грошове вираження [22, с.45]. З таким підходом складно погодитися, так як в грошовій формі можуть бути виражені претензії господарюючого суб'єкта і без наявно зафіксованого збитку.

Деякі правознавці дають загальне трактування юридичної природи збитків, не акцентуючи увагу на їх грошовій формі, але в той же час і не заперечуючи її. Так, Шершеневич Г.Ф. визначав поняття збитків наступним чином: «Збитки - це шкода, зазнана майном, що полягає в зменшенні його цінності» [38., с. 149]. У свою чергу Іоффе О.С. вказує, що в якості юридичної категорії збитки є такими, що викликаються неправомірною поведінкою, яка призвела до негативних наслідків в майновій сфері потерпілої особи [12, с.100]. Фактично він розглядає в якості збитків будь-який негативний наслідок у сфері цивільних правовідносин, тобто при скоєнні будь-якого цивільного правопорушення настає наслідок у вигляді збитків. Юрист Суханов Е.А., досліджуючи роль і сутність збитків в цивільному праві, вказує, що під збитками в цивільному праві розуміється грошова оцінка майнових втрат (шкоди) [9, с.441]. На наш погляд, в наведених визначеннях є щонайменше дві неточності. По-перше, попри те, що ці визначення надані юристами, вони містять чисто економічний зміст і абстрагуються від правового, (який в контексті проведених Шершеневичем Г.Ф., Іоффе О.С. та Сухановим Е.А. досліджень слід було б обов'язково вказати); по-друге, в наведених визначеннях ототожнюються дві

економіко-правові категорії – «збитки» та «школа». Не дивлячись на досить близький по суті їх зміст, відмітимо, що ці категорії далеко не тотожні, на чому ми в подальшому зупинимось більш детально.

Юридичну складову в діхотомію терміну «збитки» вносить відомий вчений Риженков А.Я., який називає збитки грошовою оцінкою, мірилом несприятливих наслідків порушення суб'єктивних громадянських прав [31, с.70], підкреслюючи чисто юридичний зміст цієї категорії. Разом з тим, таке визначення, на нашу думку, є неповним і неточним, так як при цьому практично ігнорується економічна складова збитків, яка, як уявляється, притаманна цій категорії навіть в більшій мірі, чим юридична. Визначення збитків як зменшення цінності майна або як негативних наслідків в майновій сфері дає загальне уявлення про їх юридичну природу і розкриває несприятливий вплив порушення зобов'язань на майновий статус особи, що зазнала збитку. Це визначення можна безперешкодно розвинути і доповнити тим, що зменшення цінності майна і негативні наслідки в майновій сфері проявляються в розмірі, вираженому за допомогою такого загального еквіваленту і знаряддя обміну, яким є грошові кошти.

З наявних майнових позицій підходить до визначення збитків Малєін Н.С., який визначає збитки як грошову оцінку порушеного госпрозрахункового майнового інтересу конкретного підприємства [21, с.91]. Приведене визначення вже містить в собі певну конкретику, оскільки означає збитки як похідну від майнових втрат. Такий висновок підтверджується і результатами досліджень Агаркова М.М., який розуміє під збитками шкоду, нанесену майну і виражену в грошовій формі [8, с.328].

Грошову форму відшкодування збитків з функціями грошей, як загального еквіваленту і засобу звернення, пов'язує Лунц Л.А. [20, с.190]. Більше того, він відмічає, що термін «заподіяні збитки» є неточним, оскільки «несправний боржник (чи правопорушник) заподіює не збитки в грошовому їх вираженні, а заподіює збиток в натуральній формі, який в умовах товарно-грошових стосунків може отримати і отримує вираження у вигляді грошового еквіваленту збитків, що підлягають відшкодуванню» [25, с.365]. Така позиція Лунца Л.А. відбиває його погляди на відшкодування збитків як на крайній засіб виконання зобов'язань і пов'язана з його оцінкою здатності грошей бути універсальним сурогатом виконання майнових зобов'язань в якості знаряддя звернення і законного платіжного засобу [25, с.365], що підтверджується результатами досліджень Євтеєва В.С. [11, с.10]. З тезами Лунца Л.А. та Євтеєва В.С. про взаємозв'язок відшкодування збитків з функціями грошей в певній мірі можна погодитися. Разом з тим, обґрунтування цього положення, на наш погляд, певною мірою не відповідає юридичній природі збитків. Справа в тому, *що мета відшкодування збитків - не заміна виконання зобов'язань, а формування такого майнового положення сторони, яка зазнала збитків, при якому всі майнові негаразди будуть врегульовані, тобто всі зобов'язання по збитках були виконані.* Збитки відбивають в грошовій формі несприятливі майнові наслідки або майнові втрати, які понесла потерпіла сторона в результаті невиконання або неналежного виконання зобов'язань. Таким чином, збитки дійсно є еквівалентом, але тільки не

еквівалентом виконання порушеного зобов'язання, а еквівалентом майнових втрат, заподіяних порушенням зобов'язання.

Існує точка зору, протилежна до перелічених вище поглядів, згідно якої грошова оцінка є другорядним способом визначення збитків [4, с.112]. За логікою її прибічників збитки можуть бути також виражені в натурально-речовій формі, при цьому в якості прикладів наводиться обмін неякісної продукції, а також виправлення її недоліків. На наш погляд, тут відбувається змішення понять «збитки» і «сума збитків», а також заходів відповідальності і заходів примушування до належного виконання зобов'язань. Обчислювана в грошових одиницях сума збитків, безумовно, може бути виражена в тій або іншій товарній формі. Проте стягнути в примусовому порядку «збитки, виражені в товарній формі», юридично неможливо, оскільки у такому разі станеться змішення двох принципово різних способів захисту права, передбачених Цивільним кодексом України: примушування до виконання зобов'язань в натурі і відшкодування збитків [36, 37].

Проведений аналіз показує, що ч. 2 ст. 224 Господарського кодексу України [7] не дає загального визначення збитків, так само як і ст. 22 Цивільного кодексу України [36]. Цивільний кодекс України у ст. 22 та Господарський кодекс України у ст. 225 встановлює лише обсяг збитків та ті складові збитків, які підлягають відшкодуванню правопорушником – учасником відносин у сфері господарювання. З цього приводу зазначимо, що і в нормативно-правових актах більшості країн (Франція, Німеччина, США), як і в нашій країні, поняття «збитки» не визначено, а лише окреслено їх склад.

Згідно ч. 1 ст. 225 Господарського кодексу України, яка закріплює склад збитків, що підлягають відшкодуванню особою, яка допустила господарське правопорушення (вартість втраченого, пошкодженого або знищеного майна, додаткових витрат, понесених стороною), поряд із майновими втратами додатково передбачається матеріальна компенсація моральної шкоди у випадках, передбачених законом [13]. Таке положення виявляється дискусійним і потребує розгляду співвідношення понять «збитки» та «шкода», на що вже звертали увагу окремі дослідники прав ІВ, зокрема, Костін А.В. [16], Кузьмін Дм.Л. [19], Крисань Т.Є. [18], Маценко О.М. і Шапочка Ю.М. [23] та ін.

Слід зазначити, що поняття «шкода» і «збитки» до теперішнього часу не знайшли свого чіткого визначення в наявних дослідженнях. Слова "шкода", "збиток", "втрати" (рос. «вред», «убыток», «ущерб») у загальноживаному значенні визначаються як синоніми [29]. Традиційно вони пов'язані з поняттям втрати, втрати чого-небудь в результаті дії (бездіяльності) як самої особи, що зазнає збиток, так і інших осіб або іншої дії. Таку ж позицію підтримують і вчені Шершеневич Г.Ф., Іоффе О.С., Суханов Е.А., В.О. Тархов, Г.М. Белякова та інші [38, 12, 9, 34, 1]. Інші науковці, навпаки, розмежовують ці поняття. Так, В.Т. Смірнов та А.О. Собчак вказують на те, що шкода – це родові поняття негативних майнових наслідків правопорушення, а збитки – це натурально-речова форма виявлення шкоди, якій відповідає один із встановлених в законі способів її відшкодування – відшкодування в натурі (надання речі того ж роду, тієї ж якості чи виправлення пошкодженої речі тощо) [28].

У загальновживаному значенні “школа” – це негативний наслідок (результат) певної дії, що проявляється у зменшенні або втраті (знищенні) певних благ (майнових чи немайнових), порівняно з тією ситуацією, коли б таких дій, що спричинили зменшення (втрату) взагалі не було [19]. У цивільному праві школа розуміється як знищення або зменшення особистого чи суспільного блага. Школа може бути заподіяна не тільки майну, але й особі людини або діловій репутації юридичної особи. Шкоду можна відшкодувати в натурі, шляхом надання речі того ж роду і якості, виправленням пошкоджень, спростуванням відомостей, що ганьблять ділову репутацію, компенсацією моральної шкоди, а також відшкодуванням реальних і відкладених збитків. Ці два поняття співвідносяться як ціле й частина: будь-які збитки є шкодою, у той час як не всяка школа є збитками. Збитки – це грошова оцінка матеріальної шкоди, заподіяної порушенням договору або позадоговірним правопорушенням. Школа – це будь-які, (у тому числі моральні), несприятливі для потерпілого наслідки. Отже, поняття «школа», за змістом є ширшим, ніж поняття «збитки», що відтворено нами на рисунку 2.1.

Слід виходити з того, що поняття „школа” і „збитки” не збігаються. „Збитки” за своїм значенням, установленим ст. 22 ЦК України, вужче поняття „школа”, оскільки включають тільки реальні збитки й упущену вигоду, а відшкодовуються вони, як правило, за наявності майнових відносин і в грошовому вираженні. „Школа” – ширше поняття, що підрозділяється на майнову і немайнову школу. Школа може бути заподіяна не тільки майну, але й особі громадянина або діловій репутації юридичної особи. Шкоду можна відшкодувати в натурі шляхом надання речі того ж роду і якості, виправлення пошкоджень, спростування відомостей, що порочать ділову репутацію тощо, шляхом компенсації моральної шкоди, а також шляхом відшкодування збитків. Поняття „школа” і „моральна школа” в основному використовуються в гл. 82 ЦК України, присвяченій зобов'язанням унаслідок спричинення шкоди. Відповідно до ст. 1166 ЦК України майнова школа, завдана неправомірними рішеннями, діями чи бездіяльністю особистим немайновим правам фізичної або юридичної особи, а також школа, завдана майну фізичної або юридичної особи, відшкодовується в повному обсязі особою, яка її завдала.

При побудові схеми видів та джерел виникнення збитків при порушенні прав ІВ (рисунок 12.2.1), ми виходили з того, що термін "майно", який використовується в п. 2 ст. 15 Господарському Кодексі і вживається в ньому в різних значеннях, слід розуміти розширювально відповідно до правил ст. 128 цього кодексу, яка відносить до майна разом з речами майнові права, роботи і послуги, а також ІВ. Це означає, що в якості збитків повинні відшкодовуватися також несприятливі майнові наслідки, що викликаються порушенням зобов'язальних прав, наприклад відпаданням раніше укладених договорів з третіми особами внаслідок отримання неякісних товарів, низького рівня послуг або порушень інтелектуальних прав, що робляться. Іноді такі втрати можуть трактуватися як упущена вигода, і вирішення цього питання повинне залежати від конкретних обставин виниклої суперечки і представлених сторонами доказів реальних (фактичних) або відкладених чи потенційно можливих збитків.

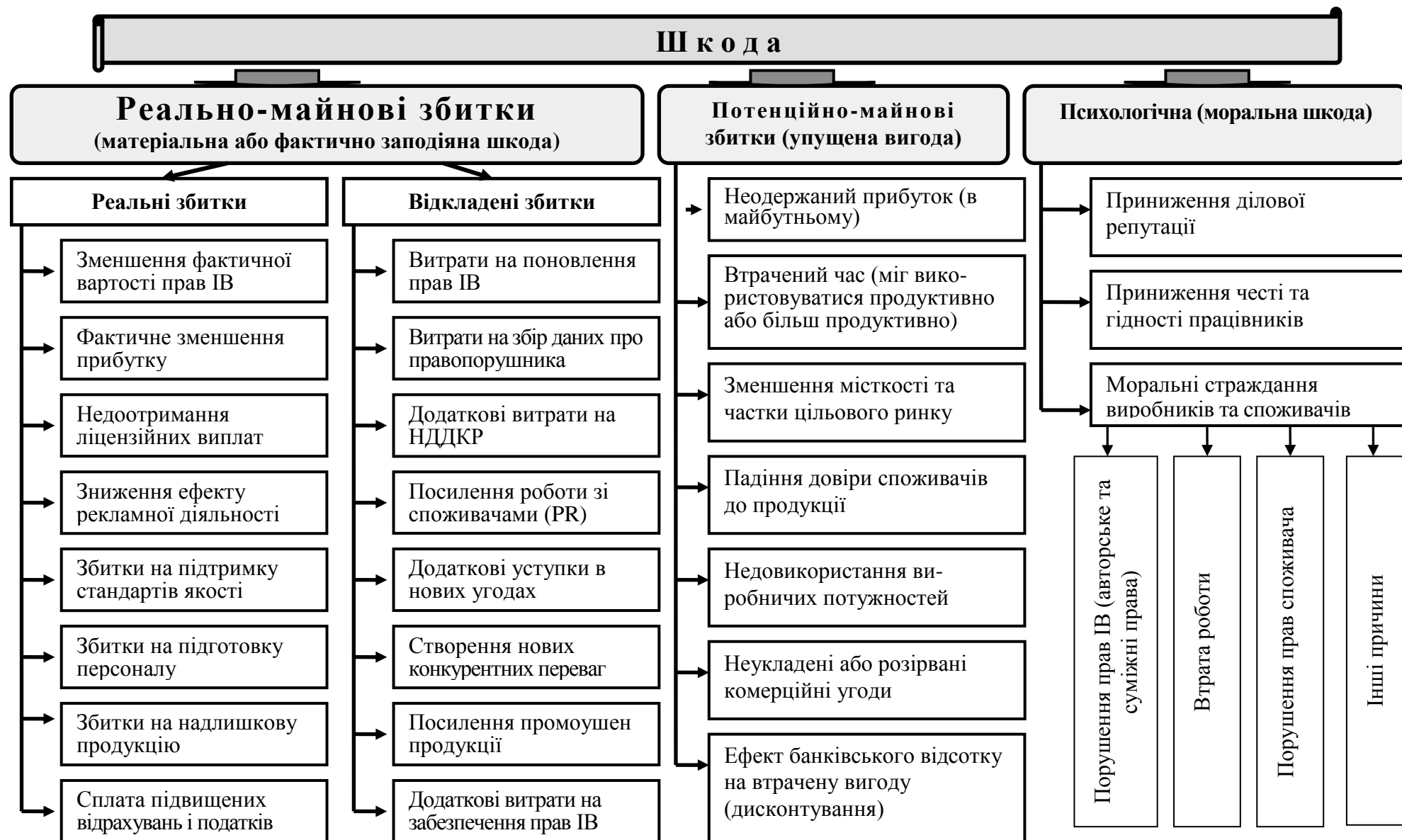


Рисунок 12.2.1 Класифікація видів та джерел виникнення шкоди та збитків при порушенні прав ІВ

Ділення на рисунку 12.2.1 збитків на реальний збиток і упущену вигоду відбиває відмінність в прояві збитків як майнових втрат. У першому випадку це втрати, що реально настають (фізичні), в майні, в другому - втрати від неотримання очікуваних майнових доходів, які могли і мали бути отримані при належному виконанні норм цивільного права. Відповідно до різних норм являється і коло тих доказів, які повинна представляти особа, що вимагає відшкодування збитків. Це ділення також відбиває реалії виникаючих майнових втрат: в першому випадку це витрати, пов'язані з відновленням порушеного права (ремонт, придбання субститута, залучення третіх осіб і так далі), в другому таке відновлення права виявляється неможливим, але що виникають від зниження його вартості втрати мають бути компенсовані в грошовій формі.

Проведений аналіз свідчить про те, що в Цивільному кодексі термін «збиток» вживається тільки в значенні реального збитку як однієї із складових частин завданої шкоди. Враховуючи вказані обставини, Вітрянський В.В. услід за Іоффе О.С. робить висновок про помилковість визначення збитків через категорію шкоди (збитку) яка вказувала, що збитки – це самостійне поняття по відношенню до поняття «шкода» [12, с.100].

Приведені вище точки зору, на наш погляд, повною мірою прийнятні до поняття збитків в цивільно-правовому значенні. Дійсно, юридичні збитки не можуть визначатися через терміни, що мають самостійне цивільно-правове значення і не являються в силу закону родовими по відношенню до збитків. В той же час відсутні перешкоди для позначення зменшення активів, зростання пасивів підприємства, перевищення його витрат над доходами як збитку (шкоди) в економічному сенсі. І в цьому відношенні можна погодитися з Новошицким А.Н., який стверджує, що наслідки порушення договору в натурі є збитком, а у вартісній (грошовій) формі - заподіяні збитки [26, с.23]. Відповідно економічні збитки цілком можуть визначатися як грошове вираження збитку (шкоди).

Представляється можливим чітко розмежувати збитки в економічному і цивільно-правовому (юридичному) значеннях. Можна повністю погодитися з економістами та правознавцями, які вважають, що основним критерієм для такого розділення являється *причина виникнення* збитків [10, с.331; 4, с.45]. Особливості виникнення збитків в економічному і цивільно-правовому (юридичному) значеннях представлені на рисунку 12.2.2.

Юридичні збитки виникають у юридичної або фізичної особи внаслідок дій інших осіб або подій і підлягають відшкодуванню в силу закону або договору. Причому у більшості випадків причинами збитків, в правовому сенсі, являються саме неправомірні дії тих осіб, що їх заподіяли. Збитки, викликані правомірними діями, можуть стягатися в якості виключення у випадках крайньої необхідності (ст. 1067 ГК РФ) з фізичної або юридичної особи, що завдала шкоди. Цікавим видається трактування суті юридичних збитків, з точки зору, впливу який вони роблять на майнові стосунки, що входять в предмет цивільного права. Зокрема, В.В.Васькін відмічає, і в цьому з ним можна погодитися, що збитки включають у свій зміст порушення як статичні, так і динаміки майнових стосунків [3, с.17; 4]. При цьому порушення статичні

проявляється у збитках по відношенню до наявного майна, що тягне втрату права власності, внаслідок чого порушуються стосунки, пов'язані з приналежністю матеріальних благ суб'єктам цивільного обігу. Порушення динаміки позначаються в уповільненні темпів «росту» майна, в наслідок чого з'являється упущена вигода. У результаті потерпіла сторона втрачає можливість придбання права власності, тобто майна, яке могло б перейти до цієї особи від третіх осіб, але не змогло перейти. Таким чином, збитки в цілому можуть бути втратою права власності і втратою можливості придбання права власності. На наш погляд, така позиція досить точно відбиває взаємозв'язок заподіяних збитків і порушення права власності. Проте вона торкається лише одного з аспектів здійснення збитків і не може претендувати на загальний характер. Вона не враховує ситуації, коли фізична або юридична особа, яка понесла збитки, має майно не на праві власності, а на обмеженому речовому праві або в силу різних зобов'язань. Вказані вище ознаки збитків дають можливість сформулювати визначення поняття збитків. Проте заздалегідь необхідно виділити і проаналізувати основні етапи розвитку уявлення про збитки у вітчизняній правовій науці.



Рисунок 12.2.2 Характерні риси збитків як економічної і юридичної категорії

Збитки в економічному значенні є ширшим поняттям. Вони включають не лише власне юридичні збитки, але інші майнові втрати, що виникли як в результаті дій самого господарюючого суб'єкта, (наприклад, помилки у бізнес-управлінні), так і в результаті сторонніх подій і дій третіх осіб, (наприклад, зміна кон'юнктури ринку, коливання цін, акти публічних органів влади). Іншою принциповою особливістю, яка відрізняє юридичні збитки від збитків в економічному сенсі, являється можливість відшкодування перших за рахунок особи, що заподіяла. У цьому плані інтерес представляє формулювання Матвєєва Г.К., який відмічав, що «під збитками, які мають вартісне (грошове) вираження, розуміється таке применшення майнового блага, якому зазвичай відповідає обов'язок особи, що завдала шкоди, відшкодувати завданий збиток, загладити шкідливі наслідки своїх протиправних дій» [22, с.45]. На наш погляд, визначення Матвєєва Г.К. може розглядатися як один з варіантів розгорнутого визначення поняття збитків, на що ми вже звертали увагу вище. В той же час, частина *господарських збитків* неминуче пов'язана з ризиками, звичайними для підприємницької діяльності і самі підприємці вимушені нести тягар збитків, покриваючи їх за рахунок власних ресурсів. Відшкодування юридичних збитків забезпечується державним примусом і виступає мірою цивільно-правової відповідальності [10, с.313]. Сутність збитків як *економічної категорії*, на наш погляд, полягає в тому, що в порівнянні з оптимальним розвитком бізнес-процесів господарюючий суб'єкт несе додаткові майнові втрати або не отримує прибутку в повній мірі. При цьому можуть мати місце збитки у формі додаткових витрат та в формі упущеної вигоди (неодержаних доходів). Упущена вигода – це доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене. В даному випадку мова йдеться не про реальні втрати фізичної або юридичної особи, які вона зробила або зробить, а про ті доходи, які вона недоотримає внаслідок порушення її інтелектуальних прав.

Підсумовуючи результати дослідження економіко-правової сутності категорії «збитки», які виникають при порушенні прав ІВ, надамо пропозиції по уточненню визначення цієї категорії. На наш погляд, в визначенні збитків необхідно відтворити наступні складові:

- а) науково-облікова складова – відтворює елементи бухгалтерського обліку та господарського контролю при виникненні збитків як первинних факторів визначення збитків;
- б) практична складова – відтворює елементи ідентифікації та розмір зменшення, знищення або потенційної втрати майнових або немайнових носіїв збитків;
- в) юридична складова – відтворює виникнення збитків з вини (правопорушення) інших юридичних або фізичних осіб;
- г) відшкодувальна складова – відтворює наявність елементів державного та господарського примусу по відшкодуванню визначених збитків.

Кожний з вказаних критеріїв самостійно або в поєднанні з іншими в більшій чи меншій мірі відтворений в спектрі безлічі визначень терміну «збитки», які в основному були нами розглянуті. Їх узагальнення та додаткові дослідження дозволяють сформулювати наступне визначення досліджуваної

категорії.

Збитки – це категорія виробничо-підприємницької діяльності, що проявляється в зменшенні, знищенні або потенційній втраті майнових або немайнових благ правовласників ІВ внаслідок правопорушень і можуть бути визначені для відшкодування.

Пропоноване визначення терміну «збитки» включає в себе науково-облікову, юридичну, практичну та відшкодувальну складові, що дає підстави стверджувати, що збитки при порушенні прав правовласників інтелектуальної власності представляють собою економіко-правову категорію.

Література: 1 Белякова А.М. Имущественная ответственность за причинение вреда. – М. : Юрид. лит., 1979. – 112 с. 2 Блинец И.А. Методики оценки уровня контрафактной продукции (на примере мультимедийной 3 Васькин В. В. Возмещение убытков в гражданско-правовых обязательствах: Канд. дисс. Саратов, 1971. С. 9. 4 Васькин В.В., Овчинников Н. И., Рогович Л. Н. Гражданско-правовая ответственность. Владивосток: Изд.-во Дальневосточного университета, 1988. С. 112. 5 Витрянский В.В. Договорное право Общие положения / М.И Брагинский., В.В. Витрянский / М.: Статут, 1998. С. 514. 6 Ворожейкина А.Г., Юсуфов А.Ш. Рынок контрафактной продукции и его структура в России и за рубежом/А.Г.Ворожейкина, А.Ш.Юсуфов //Интеллектуальная собственность. Контрафакт. Актуальные проблемы теории и практики: сб. научн. трудов. под ред. д-ра юрид. наук В.Н.Лопатина. Т.2. – М.: Издательство Юрайт, 2009, с. 49. 7 Господарський кодекс України [Текст]: офіц.текст: за станом на 20 січня 2007 р. – Х.: Одиссей, 2007. – 240с. 8 Гражданское право. Т. 1. М.: Юриздат, 1944. С. 328. 9 Гражданское право: В 2-х т. Том 1: Учебник / Отв ред. проф. Е. А. Суханов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: БЕК, 1998. С. 441. 10 Грибанов В. П. Осуществление и защита гражданских прав. М.: Статут, 2000. С. 331. 11 Евтеев В.С. Возмещение убытков как вид ответственности в коммерческой деятельности/В.С.Евтеев. — М.: ИКД «Зерцало-М», 2005. — 184 с. 12 Иоффе О.С. Обязательственное право. М.: Юрид. лит., 1975. С. 100. 13 Іваник Д.О. Визначення поняття збитків у законодавстві України/Д.О.Іваник [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7_NMIW_2009/Economics/42458.doc.htm 14 Козырев А.Н. Контрафакт и трансформации экономики современного авторского права // Интеллектуальная собственность. Контрафакт. Актуальные проблемы теории и практики: сб. научн. трудов. под ред. д-ра юрид. наук В.Н.Лопатина. Т.2. – М.: Издательство Юрайт, 2009.- С. 235 - 248. 15 Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. - М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.- 368 с. 16 Костин А.В. Оценка убытков правообладателей товарных знаков от контрафакции : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/А.В.Костин. – М.: Российский государственный институт интеллектуальной собственности, 2009. - 26 с. 17 Крисань Т.Є. Збитки як категорія цивільного права України.- Дис. канд.юридичних наук.- Одеса : ОНЮА, 2008.- 198с. 18 Крисань Т.Є. Склад збитків за цивільним законодавством України/Т.Є. Крисань//Проблеми цивільного та законодавчого права. Збірник наукових праць.-2008.- №1.- С.58-63. 19 Кузьмін Дм.Л. Матеріальна шкода як економічна категорія/Дм.Л.Кузьмін [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_3/16.pdf 20 Лунц Л. А. Деньги и денежные обязательства в гражданском праве. М: Статут, 1999. С. 190. 21 Малейн Н. С. Имущественная ответственность в хозяйственных отношениях. М , 1968. С. 91. 22 Матвеев Г. К. Основания гражданско-правовой ответственности. М., 1970. С. 45. 23 Маценко О.М., Шапочка Ю.М.1Економіко-правові аспекти відшкодування економічного збитку/ О.М. Маценко, Ю.М. Шапочка//1 Механізм регулювання економіки.- 2011.- № 1.- С.242-248. 24 Митрофанов І.І., Гайкова Т.В. «Шкода» та «збитки»: співвідношення понять/ І.І.Митрофанов, Т.В.Гайкова// Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. Випуск 3.-

2012 (74).- С.196 – 200 **25** Новицкий И. Б., Лунц Л. А. Общее учение об обязательстве. М., 1950. С. 365. **26** Новошицкий А.Н. Компенсационная функция денежных санкций: Канд. дисс. Донецк, 1975.-232с. **27** О состоянии правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности в Российской Федерации в 2008 году. Аналитический доклад / под ред. д-ра юрид. наук В.Н.Лопатина, М., РНИИС, 2009, С.325. **28** Общее учение о деликтных обязательствах в советском гражданском праве: уч. пособие / В. Т. Смирнов, А. А. Собчак. – Л.: ЛГУ, 1983. – 152 с. **29** Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка/С.И.Ожегов, Н.Ю.Шведова.- М., 1998.- 1211с. **30** Пахоменко Т.А., Юсуфов А.Ш. Правовая защита средствами прокурорского надзора интеллектуальной собственности в сфере использования средств индивидуализации // Правовая охрана интеллектуальной собственности. М.: Российская академия правосудия, 2003. С. 112-113. **31** Рыженков А.Я. Компенсационная функция советского гражданского права: Канд. дисс. Саратов, 1981. С. 70. **32** Сиденко В. Охрана интеллектуальной собственности в Украине: проблемы и решения. - Зеркало недели. - № 43 (367), 3 - 9 ноября 2001 г. **33** Симонов Б.П. Борьба с контрафактом в государственной политике России/Б.П.Симонов // Интеллектуальная собственность. Контрафакт. Актуальные проблемы теории и практики: сб. научн. трудов. под ред. д-ра юрид. наук В.Н.Лопатина. Т.2. – М.: Издательство Юрайт, 2009, с. 11. **34** Тархов В.А. Ответственность по советскому гражданскому праву. – Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 1973. – 456 с. **35** Україна зазнала майже 1 трлн грн збитків від порушення прав інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.patent.net.ua/intellectus/patentbureau_news/clear_up/1576/ua.html **36** Цивільний кодекс України: за станом на 1 лип. 2004 р. / Верховна Рада України. – К. : Парламент. вид-во, 2004. – 352 с. **37** Цивільний кодекс України: Коментар / За заг. ред. Є.О. Харитонова, О.М. Калітенко. — Одеса: Юридична література, 2004. — 1112 с. **38** Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. — М.: Статут, 2005. — Т. 2.

Розділ 12.3 Фінансова незалежність місцевих бюджетів як складова реформування податкової системи України

Після набуття Україною статусу незалежності почався процес становлення національної фінансової системи. Важливою складовою цього процесу є відродження місцевих фінансів як об'єктивної економічної реальності, властивої фінансовим системам усіх сучасних цивілізованих держав, що пов'язано з радикальною зміною концепції державної влади, відмовою від її радянської моделі та переходом до організації влади на основі поділу її на законодавчу, виконавчу і судову. Це також викликано становленням в державі інституту місцевого самоврядування, процесами розмежування функцій та завдань публічної влади по вертикалі між її центральним, регіональним і місцевим рівнями.

Трансформаційні процеси, що сьогодні відбуваються в економіці України званою мірою впливають на проблему взаємодії бюджетів різних рівнів. Це обумовлено тим фактом, що міжбюджетні відносини безпосередньо стосуються фінансового забезпечення функціонування органів місцевого самоврядування, в розрізі делегованих їм державою повноважень, а саме надання соціальних гарантій населенню і стимулювання фінансово-економічної діяльності підприємств на певній території.

Формування місцевих фінансів, як і всієї фінансової системи України, відбувається в умовах жорсткої фінансової кризи. Це гальмує процес становлення основ фінансової автономії місцевих органів влади.

На сьогоднішній день саме процес прискореного формування місцевих фінансів має стати серйозним фактором стабілізації ситуації в країні. Він дозволить залучити активність та енергію багатьох тисяч територіальних громад, які з прохачів грошей перетворяться на суб'єкти, що заробляють ці гроші. Територіальні громади в розвинутих країнах, спираючись на власні фінанси, є вмонтованим стабілізатором соціально-політичного ладу та фінансово-економічної ситуації в державі. На жаль, практика України вже виявила численні конфлікти між державою і керівниками органів місцевого самоврядування у фінансовій сфері. Це є наслідком того, що більшість проблем місцевих фінансів, як і місцевого самоврядування загалом, залишаються неврегульованими в праві.

Успішний розвиток процесу становлення місцевих бюджетів в Україні можливий лише за умови проведення в державі широкомасштабної адміністративної реформи, результатом якої має стати формування нової, сучасної організації як державної влади, так і місцевого самоврядування, перебудова неефективних фінансово-бюджетної та податкової систем країни.

Проблема міжбюджетних стосунків та фінансового забезпечення місцевих

бюджетів перебуває в центрі уваги представників публічного сектору, а також вітчизняних науковців. Цій проблематиці присвячено наукові праці М.Я. Азарова, С.О.Білої, В.М. Вакуленко, В.В. Зайчикової, Ф.О. Ярошенко, Ю.В. Пасічника, О.А. Гриценко А.М., Соколовської, однак відкритим залишається питання зміцнення доходної бази місцевих бюджетів шляхом реформування податкової системи та її фіскальній децентралізації.

Мета та задача дослідження полягають в аналізі бюджетної системи України та зарубіжних країн, у розкритті сутності місцевих бюджетів та у науковому обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій щодо формування доходної бази місцевих бюджетів України, зокрема міста Харкова, та міжбюджетних відносин.

Об'єктом є процеси та операції, пов'язані з вдосконаленням збалансування місцевих бюджетів, чинна практика їх формування з урахуванням територіальних особливостей мобілізації окремих видів надходжень.

Предмет – нормативно-правова база з визначеної тематики, а також закономірності, принципи, методи мобілізації і розподілу окремих видів доходів місцевих бюджетів й сучасний стан їх виконання.

Основною ланкою фінансів органів місцевого самоврядування є місцеві бюджети, які формуються на території адміністративних одиниць, що, як правило, мають виборні (представницькі) органи управління. У Великобританії місцеві бюджети існують у графствах, округах і містах, у Німеччині – в громадах, районах і містах, у Франції – в комунах, департаментах і регіонах, у Японії – в префектурах, районах і містах, в Італії та Бельгії – в комунах і провінціях, у Швеції – в муніципалітетах (комунах) і ландстингах (губернських радах), в Україні – у селах, селищах, містах, районах у містах, районах і областях.

Законодавче визначення місцевого бюджету вперше введено Законом від 21 травня 1997 р. «Про місцеве самоврядування в Україні» [3]. Так бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) – це план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій і повноважень місцевого самоврядування. До речі, це єдине законодавче визначення місцевого бюджету.

Як окрема економічна категорія, доходи місцевих бюджетів виражають сферу економічних відносин суспільства, яка пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня і використовується місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону.

В роботі основну увагу присвячено формуванню доходів місцевих бюджетів саме завдяки податковим надходженням, що є одним із складових елементів податкової системи країни.

Податкова система країни є складною системою з багаторівневою структурою до складу якої входять елементи, які об'єднуються у підсистеми, що в свою чергу вступають у взаємодію як певні цілісності, а саме податкові відносини, нормативно-правові акти, що регулюють ці відносини, конкретні форми оподаткування, фіскальні установи, що здійснюють стягнення податків і контроль за їх сплатою.

Таки чином, на глибинному рівні податкова система є системою податкових відносин, основу якої становлять відносини між органами державної влади, місцевого самоврядування і платниками (юридичними і фізичними особами), що виникають на стадії перерозподілу ВВП з приводу відчуження і привласнення різними рівнями державної влади частини доходів платників, акумуляції цієї частини в централізованому державному та місцевих фондах фінансових ресурсів, необхідних державі та органам місцевого самоврядування для виконання їхніх функцій [4]. У даній роботі основну увагу приділено відносинам між органами державної влади та місцевого самоврядування щодо розподілу податкових доходів між державними і місцевими бюджетами.

Згідно Конституції України, для повноцінного функціонування інституту місцевого самоврядування необхідне його матеріальне та фінансове забезпечення, основу якого складають місцевий бюджет та майно об'єктів комунальної форми власності, які перебувають у розпорядженні органів влади, а також земельні та природні ресурси [1].

Проте нинішня модель бюджетних відносин в Україні характеризується надмірною централізацією фінансових ресурсів, асиметрією між зобов'язаннями та доходами органів місцевого самоврядування, складністю та неефективністю механізмів бюджетних Трансферів та відсутністю системи дієвих стимулів нарощування доходів у регіонах. Видатки місцевого самоврядування в Україні складають 13,5% ВВП, тоді як середній показник у ЄС - 24%. Для прикладу, у Данії він складає 54,6%, Швеції - 44,3%, Ірландії - 40,1%, Латвії - 25,8%, Польщі - 22,2% [9]. Це свідчить, що розподіл фінансових ресурсів в Україні відбувається в більшій мірі централізовано через державний бюджет, тоді як практика економічно розвинутих країн тяжіє до передання повноважень на місцевий рівень. Доходи ж місцевих бюджетів в Україні взагалі складають лише 7,4% ВВП при тому, що в Україні через Зведений бюджет перерозподіляється майже 48% ВВП (з урахуванням державних позабюджетних фондів).

Проводячи аналіз сучасного стану відносин між органами державної влади та місцевого самоврядування щодо розподілу податкових доходів між державними і місцевими бюджетами в Україні згідно принципів і функцій оподаткування, можна зазначити наступні тенденції:

- недосконалість системи місцевих податків і зборів, що призводить до відсутності у місцевих бюджетів власної дохідної бази достатньої для виконання його повноважень та функцій;
- відсутність ефективної системи фінансового вирівнювання розбіжностей у податкоспроможних регіонів, що зумовлює великі розриви в обсягах суспільних послуг на душу населення між регіонами;
- постійний перегляд переліку і пропозицій розподілу загальнодержавних податків і зборів між державним і місцевими бюджетами, що спричиняє нестабільність відносин між органами державної влади і місцевого самоврядування.

На нашу думку, саме недосконалість системи місцевих податків і зборів є основним гальмом ефективного сталого розвитку регіонів, бо фінансове забезпечення функціонування органів місцевого самоврядування, в розрізі

делегованих їм державою повноважень, є передумовою надання соціальних гарантій населенню і стимулювання фінансово-економічної діяльності підприємств на певній території.

Згідно вимог Європейської хартії місцевого самоврядування: частина фінансових ресурсів місцевого самоврядування має надходити у вигляді місцевих податків і зборів, в табл. 1 наведена частина фінансових ресурсів місцевого самоврядування у вигляді місцевих податків і зборів в країнах з ринкової економікою.

Як видно з таблиці 12.3.1, місцеві податки та збори в Україні формують до 2 % доходної частини місцевих бюджетів, тоді як в ЄС їх доля сягає 30 % (в основному завдяки податку на нерухомість). Плата за землю, яка могла б стати твердим підґрунтям фінансової стійкості органів місцевого самоврядування, сьогодні складає лише до 10 % доходів місцевих бюджетів, і до запровадження та становлення ринку землі не має перспектив до значного зростання.

Таблиця 12.3.1

Частина фінансових ресурсів місцевого самоврядування у вигляді місцевих податків і зборів

Країна	% від доходної частини місцевих бюджетів
Австрія	72
США	58
Англія	38
Україна	2
В середньому по ЄС	30

Динаміка формування місцевих бюджетів в Україні за останній рік засвідчила існування низки проблем, серед яких найважливішими є наступні:

- великий розрив між зобов'язаннями та фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування, в основі такого становища лежать як недостатність власних джерел надходжень, так і неврегульованість механізму надання міжбюджетних Трансферів;
- зростання частки Трансферів і частки дотацій вирівнювання. У структурі доходів місцевих бюджетів постійно зростає частка Трансферів: від 34,1 % у 2003 р. до 44,5 % у 2008 р. За планом на 2009 р., їх доля має скласти 54,8 % в загальних доходах бюджетів місцевого самоврядування (за підсумками першого півріччя вона склала 41,3 %) [9];
- падіння рівня надходжень до місцевих бюджетів через загальне погіршення макроекономічного становища України. Надзвичайно тісна взаємопов'язаність і переплетеність фінансових систем призвела до того, що криза на американському ринку переросла в кризу світового масштабу, яка вплинула на економіку нашої країни. Згорання програм кредитування, інфляційні процеси та девальвація національної валюти призвели до збитковості і банкрутства багатьох підприємств і як наслідок, невиконання державного і місцевих бюджетів.

З огляду на вищезазначене, особливого значення набуває зміцнення матеріально-фінансової бази місцевого самоврядування, що стане реальним джерелом добробуту територіальної громади та основою виконання органами влади своїх повноважень, відігравати системоутворюючу роль у підвищенні дієвості місцевого самоврядування.

Розглянемо особливості податкових систем місцевих органів влади у розвинутих країнах світу. Таким чином, у Великій Британії згідно Закону 1987 р. про фінансування органів місцевого самоврядування (Local Government Finance Act 1987) система фінансування місцевих рад (муніципалітетів) базується на чотирьох джерелах, а саме: податку на господарську діяльність (non-domestic rate или business rate); муніципальних податках (council tax); урядових дотаціях; продажах, внесках та зборах. Основними з яких є (приблизно 75% надходжень) податок на об'єкти господарської діяльності та муніципальний податок.

Муніципальний податок на території великої Британії впроваджено у 1993 р. Даний податок сплачується щомісячно виходячи з ринкової вартості нерухомості яка знаходиться у власності або в оренді у платника податку. Розмір податку залежить від категорії нерухомості і прямо пропорційний її вартості.

Таким чином, проаналізувавши податкову систему місцевих органів влади у Великій Британії можна зробити висновок, що 75% надходжень у місцеві бюджети забезпечують податки на нерухоме майно.

Канада як і США має децентралізовану трирівневу податкову систему, яка складається з федеральних податків, податків провінцій та місцевих податків. Федеральні забезпечують 48%, податки провінцій – 38%, а місцеві податки 20% доходів. Усі рівні податкової системи взаємопов'язані та складають комплексний єдиний характер.

Основним місцевим податком є податок на нерухому власність (real estate tax), який сплачується власниками нерухомості і складає відсоток від її вартості, що встановлений муніципалітетом.

У Франції місцеві податки включають в себе земельний податок на забудовані ділянки, земельний податок на незабудовані ділянки, податок на житло, професійний податок.

Земельний податок на забудовані ділянки стягується у розмірі 50% кадастрової вартості землі, де є будинки, споруди, резервуари тощо. Від цього податку звільняється державна власність, земля яка використовується для сільськогосподарського вжитку. Земельний податок на незабудовані ділянки стягується у розмірі 80% кадастрової орендної вартості ділянки, до яких відносять поля, луки, ліси, болота, ділянки під забудову тощо. Податок на житло стягується з власників і орендарів житла, а його розмір залежить від якості житла, насамперед місцезнаходження [10].

Проаналізувавши податкові системи місцевих органів влади найбільш розвинених країн світу, можна зазначити, що найбільшу питому вагу у доходній частині місцевих бюджетів займає податок на нерухоме майно, що є передумовою належного фінансування суспільних послуг місцевої влади.

Нерухоме майно (нерухомість) як об'єкт оподаткування має ряд переваг над рухомим майном. Адже ще А. Сміт пропонував перенести основну частину податкового тягаря з прибутку і заробітної плати на земельну ренту. Це, на його думку, повинне було сприяти, по-перше, вкладенням засобів в удосконалення виробництва, по-друге, стримуванню росту цін і, по-третє, перерозподілу обов'язків по сплаті податків в основному на найбільш матеріально забезпечений шар населення того часу - великих земельних власників.

Податковий кодекс України [2] передбачає місцевий податок на нерухомість, платниками якого стануть фізичні та юридичні особи – власники нерухомості. Однак, як базу оподаткування передбачається використовувати площу нерухомості, а не її вартість, що не відповідає принципу соціальної справедливості тому що нерухомість навіть у межах одного міста ідентична за площею може бути різної якості та суттєво відрізнятися за вартістю.

Виходячи з проведеного вище аналізу існуючих у світовій практиці систем оподаткування нерухомості, можна запропонувати наступний механізм введення податку на нерухомість в Україні.

По-перше, податок на нерухомість вводиться як місцевий податок, тобто усі надходження від нього будуть спрямовані в місцеві бюджети.

По-друге, об'єктом оподаткування стають об'єкти нерухомості як єдині комплекси нерухомого майна, що включають в себе землю та будівлі та споруди, які розташовані на ній, та знаходяться на території села, селища або міста.

По-третє, податкова база буде визначатися, виходячи з ринкової вартості об'єктів нерухомості, яка буде розрахована із застосуванням методів масової оцінки. При цьому рекомендується [11] по населених пунктах з чисельністю населення більше ніж 200 тис. мешканців оцінку проводити на місцевому рівні. А по населених пунктах з меншою чисельністю мешканців доцільно передати цю функцію на регіональний рівень. Для цього необхідно буде створити єдиний реєстр землі та будинків.

По-четверте, методика оцінки має бути затверджена на державному рівні й містити декілька варіантів оцінювання (від складних до спрощених), з яких регіони й муніципалітети можуть обирати варіант, який найбільше їм підходить, виходячи із рівня розвитку ринку нерухомості, кваліфікації персоналу та ін. Ці методики повинні бути прозорі й прості у перевірці, тобто могли дати можливість забезпечити платникам податку право перевірити правильність оцінки вартості нерухомості.

По-п'яте, максимальну ставку для податку на нерухомість доцільно зробити єдиною, однак дозволити місцевим органам влади диференціювати її за видами нерухомості (не за видами власників). Ставка податку повинна бути встановлена на достатньо високому рівні, який дозволяв би органам місцевого самоврядування проводити самостійну політику місцевого оподаткування.

По-шосте, платниками податку стануть фізичні та юридичні особи, які володіють нерухомістю, розташованою на території села, селища або міста. При неможливості встановлення власника об'єкта нерухомості платником податку може виступити його користувач.

По-сьоме, пільги по податку на нерухомість доцільно суттєво обмежити, а

замість них встановити неоподаткований мінімум вартості нерухомості, або площі приміщення на одного мешканця (особливо це стосується житла).

На перший погляд, очевидними є соціальні й економічні вигоди від оподаткування нерухомості, але для того, щоб забезпечити ефективне виконання вказаних функцій, необхідно відпрацювати і різні аспекти оподаткування за ринковою вартістю, виходячи зі сформованої ситуації в конкретній країні.

Однак, перехід до оподаткування нерухомості потребує формування ряду передумов, наявність яких у сучасних умовах в Україні не є очевидною. Насамперед, для побудови ефективної системи оподаткування нерухомості необхідний розвиток ринку нерухомості, який неможливий без розвитку ринку землі. Він у свою чергу, передбачає розмежування прав на землю, формування приватної власності на землю, лібералізацію земельного ринку та ін. [11].

Окрім цього, введення податку на нерухомість ускладнюється нерівномірністю розвитку ринку нерухомості по території країни (наявність стабільно функціонуючого ринку, зі значними обсягами продаж у великих містах та обласних центрах, та з малими об'ємами продаж у малих населених пунктах, а також постійне зростання вартості нерухомості у великих містах, поряд зі спадом попиту на нерухомість у малих населених пунктах).

Не визначеними також є питання, що стосуються розробки методики розрахунку податкової бази для оподаткування нерухомості, тому що методики, які існують, не відображають ринкової вартості того чи іншого виду нерухомості і мають суб'єктивний характер, що неможливо при створенні єдиної бази даних для оподаткування нерухомості.

Організація оподаткування нерухомості представляє собою в певному сенсі структуру, до функцій якої входить встановлення ставки податку, визначення податкової бази і утримання податку. Для того, щоб виявити ефективну організацію системи податкової оцінки нерухомості, треба в першу чергу встановити взаємозв'язок між ринковою і оподатковуваною вартістю об'єкта в контексті масової та індивідуальної оцінки нерухомості.

Ми вважаємо, що для цілей оподаткування нерухомості, доцільно визначати ринкову вартість нерухомих об'єктів, тому що вона визначається виходячи з варіанту як найкращого використання нерухомості, це найбільш вірогідна ціна, за яку даний об'єкт може бути відчужений на відкритому ринку в умовах конкуренції, коли сторони операції діють розумно, маючи в своєму розпорядженні всю інформацію, а на величині ціни угоди не відбиваються надзвичайні обставини.

Організація масової оцінки житлової нерухомості забезпечує встановлення її оподатковуваної вартості, яка максимально наближена до категорії «ринкова вартість» нерухомості й створює основу для реалізації ефективної фіскальної політики. Проведення великомасштабної оцінки нерухомості на основі ринкової методології дозволить зняти існуючу «деформацію» оподаткованих вартісних характеристик об'єктів нерухомості, обчислених на базі їхньої «інвентаризаційної» вартості, забезпечити рівні та вигідні умови оподаткування для всіх власників нерухомості.

Масова оцінка – це одночасна оцінка великої групи об'єктів для оподаткування або управління державним майном. Базується вона на тих же принципах, що й індивідуальна оцінка. Однак, оскільки масова оцінка пов'язана з оцінкою великої кількості об'єктів нерухомості за станом на ту саму дату, її методи засновані на використанні рівнянь, таблиць, графічного матеріалу, то в сукупності вона має назву «модель».

Можна виділити три основних види моделей масової оцінки, кожний з яких має свою специфіку.

Адитивна модель має такий вигляд 12.3.1 [14]:

$$V = A_0 + A_1 X_1 + \dots + A_n X_n, \quad (12.3.1)$$

де $(X_1 \dots X_n)$ – характеристики об'єкта нерухомості;

A_i – чисельні коефіцієнти при змінних характеристиках об'єкта, що показують внесок відповідних характеристик у вартість.

Мультиплікативна модель має вигляд 12.3.2 [14]:

$$V = B_0 \cdot Y_1^{B_1} \cdot \dots \cdot Y_n^{B_n}, \quad (12.3.2)$$

де $(Y_1 \dots Y_n)$ – характеристики об'єкта нерухомості;

B_i – вага змінних характеристик об'єкта.

Гібридна модель [14] є комбінацією двох перерахованих вище видів, наприклад формула 12.3.3:

$$V = Z_1^{B_1} \cdot \dots \cdot Z_n^{B_n} \cdot (A_0 + A_1 Z_{n+1} + \dots + A_m Z_m), \quad (12.3.3)$$

де $(Z_1 \dots Z_n)$ – характеристики об'єкта нерухомості;

A_i – B_i – вага і коефіцієнти при змінних характеристик об'єкта.

Вибір того чи іншого виду моделі визначається з погляду найбільш адекватного відображення реального ринку. Прості моделі – адитивна і мультиплікативна можуть застосовуватися для опису слабкорозвиненого ринку, де немає будь-яких нелінійних тенденцій, вони досить логічні за структурою і стійкі в тому сенсі, що відсутні сильні викиди в оцінці для нестандартних об'єктів. Гібридна модель оптимальна для ринку з усталеними нелінійними тенденціями і складними видами залежності вартості від факторів, які характеризують нерухомість. На жаль, аналізувати кінцеву гібридну модель не так просто як дві попередні, особливо якщо задіяні складні змінні, що відбивають взаємовплив характеристик.

Таким чином, формат і зміст загальної моделі масової оцінки залежать від конкретних умов задачі. Загальна модель дає змогу імітувати дію факторів попиту та пропозиції на ринку нерухомості і може бути легко адаптована до різних варіантів використання. Тому, великого значення набуває поглиблений аналіз економічних показників, що дозволяє не тільки детально дослідити сутність розглядуваних явищ і процесів, але й виявити закономірності та тенденції розвитку об'єкта дослідження.

Показник вартості об'єкта нерухомості формується під впливом не одного, а декількох різних факторів-аргументів, причому кожній його величині може відповідати кілька значень результативного показника (функції). Усі фактори, від яких залежить вартість об'єкта нерухомості, діють у комплексі, взаємозалежно, кожний з них окремо не має вирішального впливу на досліджувану ознаку, однак

їхній спільний вплив досить відчутний. Різний ступінь впливу кожного фактора на величину результативного показника залежить від того, наскільки оптимально вони співпадуть між собою. Таким чином, для кількісного аналізу характеру впливу декількох показників на досліджувану вартість об'єкта житлової нерухомості використовуємо кореляційно-регресійну модель [9]. Хоч вона є спрощеним відображенням дійсності, але при цьому забезпечується суто математичний підхід до дослідження економічних взаємозв'язків, що дозволяє отримати кількісну характеристику зв'язку, залежності обумовленості економічних показників. Внаслідок математичної завершеності, кількісної визначеності використаних характеристик кореляційно-регресійна модель є не тільки засобом аналізу попереднього економічного розвитку, але й стає важливим інструментом прогнозних і планових розрахунків.

На наш погляд, істотний вплив на ціну продажу (y) мають наступні фактори:

- x_1 – район в якому розташований об'єкт оцінки (1- центр; 2 – наближені до центру; 3 – віддалені від центру; 4 – окраїна);
- x_2 – якість квартири (поліпшеного планування – 1; повногабаритні квартири – 2; середньогабаритні – 3; малогабаритні – 4);
- x_3 – ступінь зносу на момент оцінки вартості, %;
- x_4 – коефіцієнт співвідношення житлової і загальної площі;
- x_5 – відстань до найближчої зупинки транспорту, м;
- x_6 – загальна площа квартири, m^2 ;
- x_7 – матеріал несучих стін (закодована якісними змінними: цегла – 1, збірний бетон та залізобетон – 2);
- x_8 – висота поверху, м;
- x_9 – поверх, на якому розташована оцінювана квартира;
- x_{10} – кількість поверхів у будинку, на якому знаходиться оцінювана квартира;
- x_{11} – площа кухні, кв. м;
- x_{12} – відстань до найближчого торгового центру, м;
- x_{13} – кількість кімнат у квартирі.

Вирішення завдання багатофакторного регресійного аналізу здійснювали за допомогою пакету прикладних програм StatGraphics Plus v5.0.1. Enterprise. Для проведення багатофакторної регресійної моделі були відібрані фактори $x_1, x_5, x_6, x_7, x_{13}$.

Вихідними даними слугують відомості, що характеризують житлову нерухомість і публікуються в періодичних виданнях оголошень про продаж квартир у різних районах м. Харкова.

На першій стадії процесу виявлення типової квартири необхідно використовувати офіційну технічну документацію (технічний паспорт квартири) по житлових будинках міста (району), що складає базу даних.

На другому етапі визначаються параметри квартир, по яких буде виконуватися статистичний аналіз (загальна й житлова площі, поверх, матеріал стін та перекриттів і т. ін). Далі необхідно проводити статистичний аналіз обраних параметрів, який включає визначення мінімальних і максимальних

значень по кожному з обраних параметрів.

Наступний етап пов'язаний з формуванням інтервальних рядів. Це формування виконується за допомогою формули 12.3.4. Далі сумується кількість попадань параметрів квартир по кожному з інтервальних рядів і обирається типова квартира, в якій сума цих попадань найбільша:

$$h = \frac{(Y_{\max} - Y_{\min})}{K}, \quad (12.3.4)$$

де h – крок інтервального ряду;

Y_{\max} – максимальне значення в ряді даних;

Y_{\min} – мінімальне значення в ряді даних;

K – кількість членів ряду.

Після добору типових квартир по кожному з районів міста Харкова і параметрів, що характеризують ці квартири, вивчається характер і моделюється зв'язок між факторами і результативним показником, тобто підбираємо й використовуємо відповідне математичне рівняння, що найбільш точно описує сутність досліджуваної залежності.

Загальний вигляд такого рівняння обрано у вигляді формули 12.3.5:

$$\text{Ціна} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n. \quad (12.3.5)$$

Постійні коефіцієнти рівняння $a_0 \div a_n$ отримуємо з використанням зазначеного вище пакета прикладних програм StatGraphics Plus v5.0.1. Enterprise.

У результаті статистичного аналізу виявлено, що найбільш адекватною моделлю є наступна:

Загальна модель 12.3.6:

$$\begin{aligned} \text{Ціна} = & -2797,49 + 4893,7 \cdot x_7 - 2,36647 \cdot x_5 + 368,906 \cdot x_6 - 4243,94 \cdot x_1 \\ & - 1630,3 \cdot x_{13}. \end{aligned} \quad (12.3.6)$$

Ця модель пояснює 84,86% дисперсії залежної змінної Ціна. Також високий коефіцієнт детермінації, скоригований з урахуванням ступенів свободи (adjusted R-squared). F – критерій Фішера склав 379,00. З очікуваною ймовірністю у 99% вдалося отримати рівняння, що описує взаємозв'язок між залежною змінною і дванадцятьма незалежними змінними, включаючи місце розташування. Значення коефіцієнта множинної кореляції, близьке до одиниці, свідчить про високу кореляційну залежність змінної Ціна від незалежних змінних. Характер розміщення точок на кореляційних полях підтверджує наявність тісного лінійного зв'язку між ознаками (рисунок 12.3.1).

Підсумкові результати визначення статистичних моделей і критеріїв, що їх характеризують, наведені в таблиці 12.3.2.

Проведений аналіз дозволяє встановити закономірності зміни результативного показника залежно від поведінки різних факторів, визначити їхній позитивний і негативний вплив на величину результативного показника, дослідити причини їхньої зміни, виявити, які з них можна вважати основними, а які другорядними.

Отримані результати були враховані при розробці й затвердженні на регіональному рівні методики розрахунку ринкової вартості житлової нерухомості в багатоквартирних будинках для цілей оподаткування.

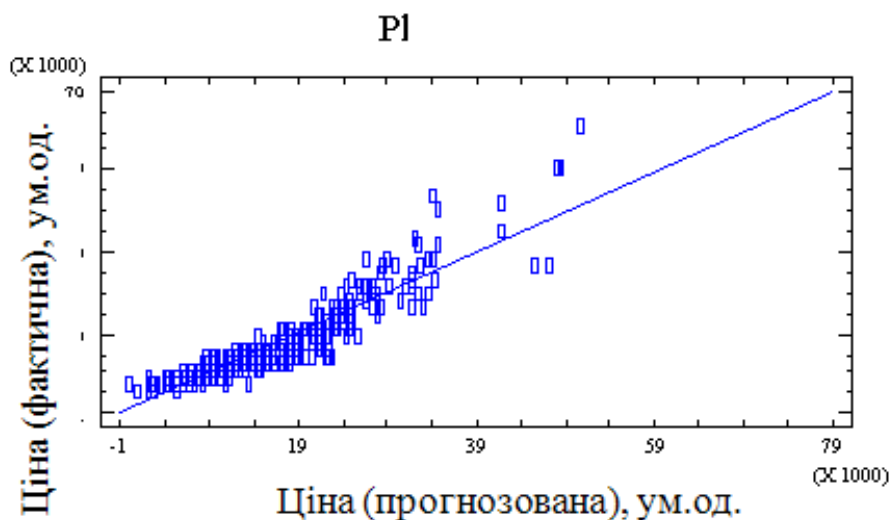


Рисунок 12.3.1 Порівняння фактичних і прогнозних даних

Таблиця 12.3.2

Статистична модель і критерії, що її характеризують

Вид моделі	Фактори	Коефіцієнт Фішера F-Ratio _(i)	Коефіцієнт адекватності P-Value _(i)	Коефіцієнт детермінації (D _(i)), %	Коефіцієнт детермінації.f.) _(i) , %	Коефіцієнт кореляції R _(i)	Стат. значущість
лінійна	x ₁ , x ₅ , x ₆ , x ₇ , x ₁₃	379	0,0000	84,86	83,2	0,94	так

Таким чином, з огляду на досвід закордонних країн і наукові погляди на оподаткування нерухомості, виділений ідеальний тип податку на нерухомість для України з характерними рисами:

- Нерухоме майно повинне щорічно оцінюватися перед оподаткуванням на безперервній основі або його вартість повинна щорічно коригуватися для того, щоб податкова база була прозорою, відповідала економічним реаліям, а урядові органи й платники податку могли враховувати в плануванні своєї діяльності зазначену оцінку.
- Механізми оцінки нерухомості й ставки оподаткування повинні бути економічно розумними й справедливими.
- Система майнової оцінки повинна бути зрозумілою для платника податків і відображати платоспроможність власника об'єкта нерухомості. Використання ринкової вартості при масовій оцінці нерухомості відповідає даній вимозі.

В роботі пропонується, об'єктом оподаткування для житлового фонду визначити надлишок житлової площі, що перебуває у власності громадянина, визначений з урахуванням загальної житлової площі житлового будинку (будинків), квартири (квартир), а також інших приміщень та споруд, які можуть

бути віднесені до житлового фонду. Загальний надлишок житлової площі розраховується як різниця між загальною житловою площею житлового будинку (будинків), квартири (квартир), а також інших приміщень та споруд, які можуть бути віднесені до житлового фонду, та неоподатковуваним мінімумом житлової площі.

Запропонований неоподатковуваний мінімум житлової площі – 18 кв. м. на одного громадянина.

Розрахунок площі оподаткування на 1 власника житла (формула 12.3.7):

$$S_0 = \left(\frac{S_{\text{жс}}}{N} \right) - S_{\text{мін}}, \quad (12.3.7)$$

де S_0 – площа оподаткування, кв. м.;

N – кількість власників житла;

$S_{\text{жс}}$ – площа житлова; кв. м.;

$S_{\text{мін}}$ – неоподатковуваний мінімум житлової площі, кв. м.

Для ефективного й справедливого функціонування податку на нерухомість обов'язковим є створення єдиної системи державної реєстрації майнових прав за земельні ділянки та іншу нерухомість.

Враховуючи відсутність єдиної геоінформаційної системи щодо нерухомого майна, можна розглядати лише гіпотетичний варіант розрахунку надходжень до місцевого бюджету від запропонованого податку

Ставка податку повинна бути не фіксованою, а змінною, тобто затверджуватися органами місцевого самоврядування виходячи з потреб місцевих бюджетів в рамках, обмежених законодавством України.

Пільги надаються як по категоріях платників, так і по типах нерухомості, що забезпечить більшу стабільність місцевої оподаткованої бази, однак ускладнить процедуру адміністрування податку.

Від сплати податку на надлишок житлової площі звільняються:

- ветерани війни та жертви нацистських переслідувань;
- інваліди, пенсіонери за віком, ветерани праці та реабілітовані, які стали пенсіонерами або є пенсіонерами;
- ветерани військової служби, ветерани органів;
- громадяни, що постраждали від аварій на ЧАЕС;
- діти війни.

Чисельність окремих категорій громадян - пільговиків станом на 1 січня 2009р. з листів головного управління праці та соціального захисту населення м. Харкова №578/11-22 від 27.01.09 та №527/12-22 від 26.01.09р. представлена в таблиці 12.3.3.

Таким чином, враховуючи загальну кількість мешканців м. Харкова – 1435841,0 чол., ми пропонуємо надати 100% пільгу 24,8% громадян.

Види земель, які звільняються від сплати податку на нерухоме майно:

- 1) заповідники, в тому числі історико-культурні, національні природні парки, заказники (крім мисливських), регіональні ландшафтні парки, ботанічні сади, дендрологічні і зоологічні парки, пам'ятки природи,

заповідні урочища та парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва;

Таблиця 12.3.3

Чисельність категорій громадян пільговиків станом на 01.01.09 р. в
м.Харкові

№	Перелік категорій	чисельність, чол.
1	Ветерани війни та жертви нацистських переслідувань	72500
2	Інваліди всього, в тому числі:	30100
	працюючі	9512
	непрацюючі	20588
3	Пенсіонери за віком, ветерани праці та реабілітовані, які стали інвалідами, або є пенсіонерами, всього, в тому числі:	89100
	працюючі	28155
	непрацюючі	60945
4	Ветерани військової служби, ветерани органів внутрішніх справ всього, в тому числі:	12400
	працюючі	3918
	непрацюючі	8482
5	Громадяни, які постраждали від аварії на ЧАЕС всього, в тому числі:	5424
	працюючі	1759
	непрацюючі	3665
6	Діти війни всього, в тому числі:	135900
	працюючі	42944
	непрацюючі	92956
	ВСЬОГО	355424

2) вітчизняні дослідні господарства науково-дослідних установ і навчальних закладів сільськогосподарського профілю та професійно-технічних училищ;

3) органи державної влади та органи місцевого самоврядування, органи прокуратури, заклади, установи та організації, які повністю утримуються за рахунок бюджету.

4) вітчизняні заклади культури, науки, освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, фізичної культури та спорту, які повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів;

5) земельні ділянки, частки (паї), які мають сільгоспгосподарче призначення або передані в оренду платнику фіксованого сільськогосподарського податку.

Для того, щоб попередити ухиляння від сплати податків, а також спекулювання з нерухомістю, пропонується не звільняти від оподаткування пільговиків, які займаються підприємницькою діяльністю або володіють нерухомістю.

Підставою для нарахування податку на нерухомість повинні бути дані Єдиного кадастру нерухомого майна. За їх відсутності, для демонстрації ефективності впровадження нового податку на нерухомість, був проведений розрахунок надходжень до доходної частини бюджету на основі даних, отриманих виходячи з аналізу житлового фонду м. Харкова, середньої його вартості, з урахуванням кількості громадян-пільговиків.

Доходи міського бюджету Харкова на 2009 р. по даним Міськвиконкому представлені у таблиці 12.3.4 [11]. Офіційні Трансфери складають близько 30% доходів міського бюджету, це наявно демонструє його залежність від органів державного управління і обґрунтовує необхідність в наданні більшої самостійності місцевому самоуправлінню.

Таблиця 12.3.4

Доходи міського бюджету м. Харкова на 2009 р.

№ з/п	Найменування доходів згідно з бюджетною класифікацією	Сума, тис. грн.
1	Податкові надходження всього, в т.ч.	1608923
	Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	1237170,9
	Податки на власність (Податок з власників транспортних засобів та самохідних машин та механізмів)	43764,1
	Збори за спеціальне використання природних ресурсів (плата за землю)	272986,7
	Внутрішні податки на товари та послуги	1589,4
	Плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності	389,4
	Інші податки (місцеві податки і збори)	53411,9
2	Неподаткові надходження всього, в т.ч.	68712,4
	Доходи від власників та підприємницької діяльності	2023,5
	Адміністративні збори та платежі	57121,5
	Інші неподаткові надходження	33,6
	Власні надходження бюджетних установ	9533,8
	Доходи від операцій з капіталом	209672
3	Офіційні Трансфери всього, в т.ч.	743501,162
	Від органів державного управління	743501,162
	Цільові фонди	13635,9
	ВСЬОГО ДОХОДІВ	2646244,462

Розрахунок бази оподаткування житлової площі та надходжень до доходної частини бюджету м. Харкова на 2009 р. приведений у таблиці 12.3.5.

Таким чином, у 2009 році податкові надходження до бюджету м. Харкова тільки від оподаткування житлової площі могли б скласти 785505511,3 (при середній ставці 3% оподаткування надлишкової житлової площі), а це складає 33% від податкових надходжень в цілому (рисунок 12.3.2). Такий розрахунок виявляє усі резерви оподаткування нерухомості і демонструє його здатність звільнити місцевий бюджет від залежності з Трансферів з держбюджету.

Податок на нерухомість стане вагомим стимулом розвитку місцевого самоуправління, зміцнить міський бюджет, дозволить направити кошти, отримані після його утримання на реалізацію міських програм, соціальних проектів, сформує зацікавленість юридичних та фізичних осіб в добровільному фінансуванні місцевих доходів, яке безпосередньо відбиватиметься на отримуваних ними суспільних послугах. Порівняння надходжень від податку на нерухомість з іншими доходами місцевого бюджету представлено на рисунках 12.3.2, 12.3.3.

Таблиця 12.3.5

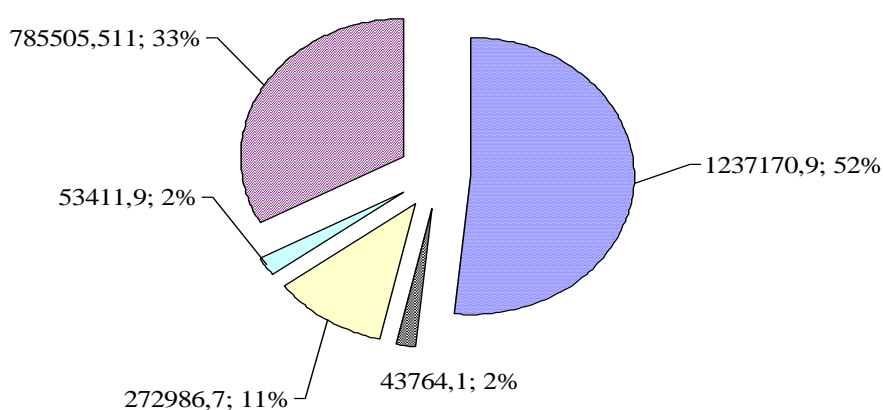
Розрахунок бази оподаткування житлової площі та надходжень до доходної частини бюджету м. Харкова на 2009 р.

№ з/п	Показники	од. виміру.	Результат
1.	Середня чисельність постійного населення м. Харкова	чол.	1435841,0
2.	Чисельність окремих категорій громадян пільговиків	чол.	355424,0
3.	Середній показник житлової площі	кв.м.	22
4.	Неоподатковуваний мінімум житлової площі	кв.м.	18
5.	Середня вартість 1 кв.м. житлової площі станом на 01.03.2009 р.	грн.	6058,66
6.	Середня база оподаткування всього	кв.м.	4321668
7.	Середня база оподаткування всього	грн.	26183517045
8.	Податковий платіж на 1 чол. при ставці 1% (за рік / за квартал)	грн.	242,35 60,09
9.	Податковий платіж на 1 чол. при ставці 3% (за рік / за квартал)	грн.	727,04 181,76
10.	Податковий платіж на 1 чол. при ставці 5% (за рік / за квартал)	грн.	1211,73 302,94
11.	Надходження до бюджету міста при ставці податку 1%	грн.	261835170,4
12.	Надходження до бюджету міста при ставці податку 3%	грн.	785505511,3
13.	Надходження до бюджету міста при ставці податку 5%	грн.	1309175852

Примітка: * за даними на січень-лютий 2009 р. [16];

** чисельність станом на 1 січня 2009р. з листів головного управління праці та соціального захисту населення №578/11-22 від 27.01.09 та №527/12-22 від 26.01.09р.;

*** за даними довідника [17].



- Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості
- Податки на власність (з власників транспортних засобів та самохідних машин на механізмі)
- Збори за спеціальне використання природних ресурсів (плата за землю)
- Інші податки (місцеві податки і збори)
- Податок на житлову нерухомість

Рисунок 12.3.2 Доля надходжень від податку на нерухомість до бюджету м. Харкова в структурі податкових надходжень (на 2009 р.)



Рисунок 12.3.3 Порівняння надходжень від податку на нерухоме майно з іншими статтями доходів бюджету м. Харкова на 2009р.

Практика показує, що наша держава ще не навчилася робити перетворення, які вимагають тривалої технічної підготовки, розрахунків можливих наслідків, ретельного планування і дотримання планів. Можна також припустити, що введення нового податкового тягара буде сприйнято громадянами вкрай негативно. Для того, щоб запобігти даній проблемі, авторитетним політикам, економістам, юристам необхідно проводити цілеспрямовану тривалу роз'яснювальну роботу з населенням через ЗМІ. Особиста зацікавленість юридичних та фізичних осіб у «фінансуванні» місцевого бюджету стане сприятливим середовищем для введення даного податку. Тільки при послідовному проведенні законодавчих, економічних і соціальних реформ, запропонована система оподаткування нерухомості може бути успішно застосована в Україні.

Література: 1 Конституція України. – К.: Вікар, 1996. – 64 с. 2 Податковий кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17> 3 Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0> 4 Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14> 5 Місцеве самоврядування в Україні: стан та перспективи розвитку. Аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2009. – 62 с. 6 Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / Соколовська А.М. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454с. 7 Зайчикова В.В. Місцеві фінанси України та європейських країн / Зайчикова В.В. – К.: НДФІ, 2007. – 299 с. – Бібліогр.: с. 145 – 156. 8 Озеров Е.С. Новая концепция оценки недвижимости для целей налогообложения / Е.С. Озеров, Д.Д. Кузнецов // НЭЖ «Проблемы недвижимости» - 1999. - № 1. С.120-128. 9 Организация оценки и налогообложения недвижимости под общ. Дж. К. Эккерта – М.: Стар Интер, 1997. – т.1., - 383 с. 10 Офіційний сервер Харківської міської ради, міського голови, виконавчого комітету - <http://www.city.kharkov.ua> 11 Офіційний сайт Головного управління статистики в Харківській області - uprstat.kharkov.ukrtel.net 12 Харьков инвестиционный: Справочное пособие/Под общ. ред. А.В. Моченкова–Х.: Контраст, 2006–160 с.

Розділ 12.4 Політика управління дебіторською заборгованістю підприємств ЖКГ: регіональний аспект

Зростання економіки держави, вирішення соціально-економічних проблем населення багато в чому залежать від проведення реформування в сфері житлово-комунального господарства. З одного боку, житлово-комунальне господарство є сферою матеріального виробництва послуг, і тому необхідно стимулювати розвиток ринкових відносин у цій галузі. З іншого боку, послуги житлово-комунального господарства служать задоволенню потреб людей і держава зобов'язана забезпечити соціальний захист їхніх інтересів. На сьогодні відбуваються зміни в зовнішньому середовищі, переоцінка цінностей, принципів господарювання, методів управління. Тому постає необхідність в удосконаленні моделі управління житлово-комунальними підприємствами, зокрема адаптації їхнього технологічного, організаційного, економічного, фінансового і соціального статусу до сучасних умов господарювання на основі застосування нових підходів до підвищення ефективності функціонування складових елементів діючої моделі житлово-комунального господарства України.

В сучасних умовах господарювання гострим питанням розвитку житлово-комунального господарства є недосконалість рівня сплати споживачів за надані послуги підприємствами галузі, механізмів стягнення боргів та зменшення дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства. Аналіз дебіторської заборгованості в розрізі окремих дебіторів показав, що головними боржниками житлово-комунальних підприємств є населення країни. Актуальним постає вивчення впливу різноманітних факторів на обсяги дебіторської заборгованості й проведення аналізу рівня поточної сплати за послуги житлово-комунального господарства в залежності від різних характеристик платоспроможності споживачів для визначення еластичності з оплати. Тому, важливо вивчити особливості формування дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунальної галузі у кожному регіоні країни, простежити вплив характеристик платоспроможності споживачів на обсяги заборгованості й внаслідок цього згрупувати регіони з характерними рисами розвитку. Це дає змогу удосконалити та диференціювати підходи щодо управління формуванням дебіторської заборгованості галузі та її інкасацією.

З одного боку, в зарубіжній і вітчизняній науковій літературі приділяється значна увага вивченню чинників, які впливають на досліджуваний об'єкт. Ці питання розглядалися у працях таких вчених, як М. Баканов, Л. Бернстайн, Е. Бриттон, В. Ковальов [1], Д. Стоун та інші. Проте, з іншого боку, в працях вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, зокрема: Єдинака Т.С., Іванілова О.С. [2], Дубровської Є.В. [3], Басюка Т.П., Новікової Н.М. [4], Бутинця Ф.Ф., Головченка Т.П., Власова І.О., Хрущ Н. розкриваються більшою

мірою загальні аспекти формування дебіторської заборгованості та її оцінки. Дебіторську заборгованість у галузі житлово-комунального господарства проаналізовано в працях Бражникової Л.М. [5], Гури Н.О. [6], Полуянова В.П. [7], Юрченко І.А. [8]. Однак, виникає необхідність застосування елементів сучасних методів аналізу, наприклад кластерного, до оцінки динаміки обсягів дебіторської заборгованості в залежності від впливу різних характеристик споживачів послуг, орієнтованих на особливості функціонування підприємств галузі ЖКГ. Проблеми кластерного регіонального розвитку досліджували: Т. Андерсон, М. Портер, Н. Булатова, М. Войнаренко [9], О. Длугопольський, О. Дьякова, М. Малий, Л. Марков, Ю. Міхєєв, Г. Басаєв та інші. Наявність невирішених наукових проблем, пов'язаних з необхідністю виявлення та покращення процесів економічного зростання країни в цілому та регіонів зокрема, зумовлюють необхідність проведення дослідження в цьому напрямку з залученням кластерного аналізу.

Метою дослідження є удосконалення моделі управління житлово-комунальним господарством та обґрунтування інструментів та методів управління дебіторською заборгованістю підприємств галузі на основі кластеризації регіонів країни в залежності від обсягу дебіторської заборгованості підприємств галузі та характеристик платоспроможності споживачів послуг.

Житлово-комунальне господарство країни представляє собою модель, що містить наступні складові елементи, а саме – споживачів послуг, виробничі організації, управляючі організації, владу.

Споживачі являють собою різні групи громадян-споживачів житлово-комунальних послуг, а також їхні асоціації і партнерства. Особливість організації ринкових відносин в Україні полягає у високому рівні монополізації і збереженні диктатури виробника над споживачем. При цьому споживачі залишаються, як правило, роз'єднаними, що обумовлює незахищеність їх інтересів, незабезпеченість реалізації належних їм прав.

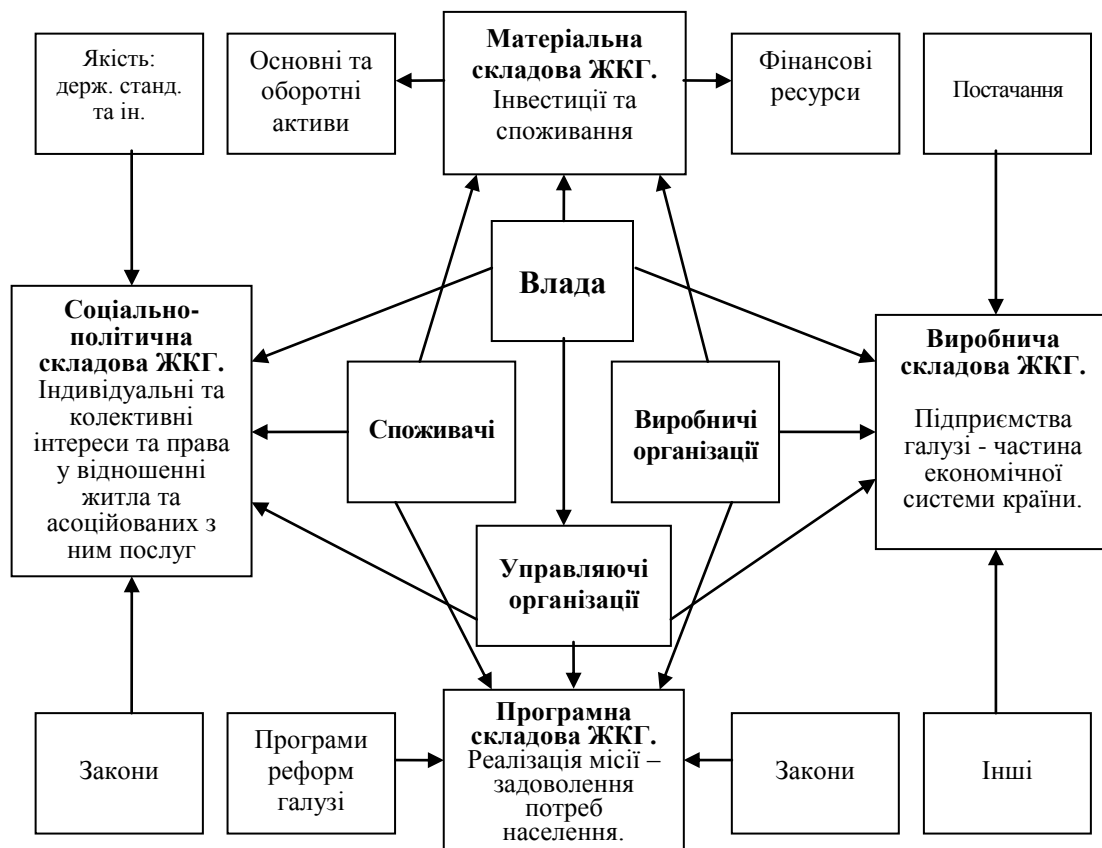
Виробничі організації житлово-комунального господарства створюють і надають відповідні профільні послуги. Відзначимо, що цей складовий елемент діючої моделі житлово-комунального господарства має найбільшу активність у галузі, формуючи її обличчя і переважні форми громадського ставлення до її результатів. Оскільки ринкові перетворення майже не торкнулися сфери житлово-комунального господарства, то виробничі організації практично виключно представлені колишніми державними житлово-комунальними підприємствами, переданими на рівень місцевого господарства. Така форма підприємств забезпечує їм поліфункціональний і, в той же час, монопольний характер. Альтернативні форми виробничих організацій ринкового типу (приватні сервісні підприємства, некомерційні житлово-комунальні організації, створені в інтересах самих мешканців, приватні підприємства та інші) не набули значного поширення – на їх частку припадає менше 5% усіх послуг житлово-комунального господарства [10, с. 28].

Управляючі організації забезпечують реалізацію функції менеджменту на ринку житлово-комунальних послуг. Відзначимо, що ринкова організація сфери

житлово-комунального господарства передбачає відокремлення функції управління від функції безпосереднього виробництва послуги. Нині таке розмежування не забезпечується, тому що одні й ті ж організації і надають послуги, і управляють їх виробництвом. В подальшому в дослідженні, під управляючими організаціями розуміємо галузь житлово-комунальних послуг в цілому.

Останній складовий елемент діючої моделі управління житлово-комунальним господарством країни є влада, що здійснює контроль за виконанням програм реформування галузі, гарантує та забезпечує інституціональну, нормативно-правову, організаційну, науково-технічну, фінансову сторону удосконалення управління підприємствами житлово-комунальної галузі країни. Цей складовий елемент пов'язує між собою всі елементи системи, забезпечує порядок, тобто приведення поведінки суб'єктів у відповідність з нормами та цінностями, необхідними для існування системи.

Всі складові знаходяться у тісному взаємозв'язку, що, в свою чергу, розкриває сутність діючої моделі управління житлово-комунальним господарством, представленої на рисунку 12.4.1.



Примітка: наведено на підставі [11] зі змінами та доповненнями

Рисунок 12.4.1 Модель управління житлово-комунальним господарством України

Взаємний вплив складових елементів моделі розкриває певну сторону функціонування підприємств житлово-комунальної галузі, зокрема, виробничу, соціально-політичну, матеріальну, програмну сторони.

По-перше, соціально-політична складова моделі виникає внаслідок взаємодії споживачів, управляючих організацій та влади. Існуюча політична влада країни, створює законодавчі акти функціонування галузі житлово-комунального господарства, яких дотримуються управляючі організації й виконують споживачі послуг. Влада враховує потреби споживачів (якість послуг, терміни надання, встановлені тарифи тощо), збитковість галузі, проте реалізує власні політичні інтереси й глобальні стратегічні цілі держави. Торкаючись законодавчої та нормативної бази функціонування підприємств галузі, варто відзначити, що нормативно-правові акти у сфері житлово-комунального господарства не відповідають директивам Європейського Союзу та Європейській хартії місцевого самоврядування [12, с. 11], що зокрема, не сприяє створенню привабливого інвестиційного клімату й виведенню галузі з кризового стану. Існуюча законодавча база в галузі житлово-комунального господарства недостатньо задовольняє потреби розв'язання завдань реформування і розвитку, що виражається у відсутності належного законодавчого закріплення їх фінансового та управлінського забезпечення [13, с. 84]. Фактично залишається невизначеними механізм та процедури реформування і розвитку галузі.

По-друге, виробнича складова моделі управління житлово-комунальним господарством простежує логічний взаємозв'язок діючої державної влади, управляючих та виробничих організацій галузі. В рамках цих взаємовідносин, житлово-комунальне господарство як окремий тип виробничої діяльності займає певну ланку в економічній та виробничій системі країни. Обговорюються призначення й місце житлово-комунального господарства в економіці країни, визначаються функції і повноваження житлово-комунального господарства та його можливості в сфері надання послуг споживачам.

По-третє, матеріальна складова моделі є результатом взаємодії влади, споживачів та виробничих організацій. Цей елемент моделі обумовлює такі важливі економічні показники як основні та оборотні фонди, фінансові ресурси підприємств ЖКГ та об'єм інвестицій, що характеризують стан усієї галузі, та темпи її розвитку. Інвестиції розглядаються як авансована вартість з метою одержання доходу і забезпечення економічного зростання на основі інновацій. Процес використання інвестицій відбиває перетворення вкладених інвестиційних ресурсів, характеризує зміну форм вартості в процесі виробництва й одержання результатів. Інвестиції в основний капітал протягом 2011 року склали 5450,1 млн. грн., що становить 189,9% до аналогічних показників 2010 року [14-21].

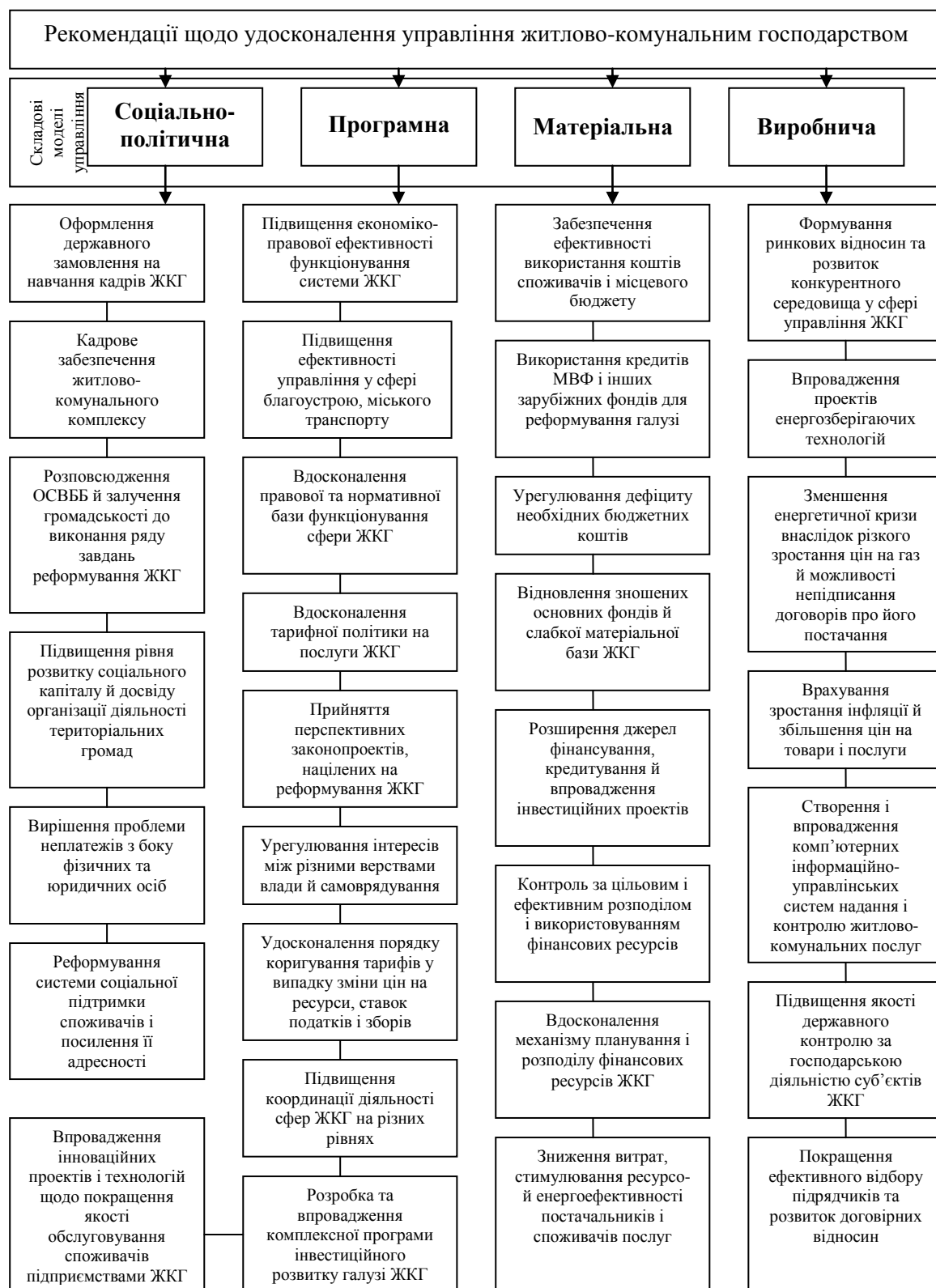
По-четверте, програмна складова моделі, це взаємодія виробничих організацій, споживачів, влади та управляючої організації. У результаті взаємодії цих елементів відбувається реалізація основної місії ЖКГ – задоволення потреб споживачів. Однак зараз ця місія реалізується недостатньо. У зв'язку з недостатньо ефективною програмою реформ галузі ситуація в житлово-комунальному господарстві продовжує ускладнюватися, відсутні позитивні зміни у становленні ринкових засад господарювання, розвитку конкуренції та залученні приватних інвестицій. Неефективність реформування галузі призвела до критичного стану основних фондів підприємств житлово-

комунального господарства. Недосконала тарифна політика зумовила постійно зростаючу збитковість підприємств. Недосконалість системи управління підприємствами житлово-комунального господарства, а також системи регулювання природних монополій призвела до того, що підприємства галузі неспроможні ефективно працювати в ринкових умовах і надавати споживачам послуги належної якості. Саме тому розробка оптимальної програми реформування ЖКГ є одним з пріоритетних напрямків.

Запропонована модель управління підприємствами житлово-комунальної галузі країни дає можливість обґрунтувати рекомендації щодо удосконалення управління підприємствами галузі в рамках її реформування. Законодавство України передбачає застосування Програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки, що визначає засади побудови нової моделі економічних відносин у галузі. Основними завданнями Програми є спрямування житлово-комунальної галузі на підвищення ефективності і надійності її функціонування та сталий розвиток для задоволення потреб населення і господарського комплексу в житлово-комунальних послугах, у відповідності із визначеними нормативами і національними стандартами. Для досягнення поставлених цілей Програмою затверджено виконання таких завдань, як дієве управління, ефективність і беззбитковість функціонування підприємств ЖКГ, створення конкурентного середовища, технічне переоснащення. Проте, Програма не передбачає комплексний підхід до запровадження ринкових відносин у галузі, комплексу цільових проектів для досягнення очікуваних результатів; ресурсного забезпечення; розрахунку очікуваної ефективності; механізмів оперативного управління та контролю за ходом виконання програми [13, с. 84]. Тому, доцільним є впровадження напрямків удосконалення управління галуззю в рамках складових елементів вищезгаданої моделі управління підприємствами ЖКГ як комплексного підходу щодо реформування підприємств галузі (рисунки 12.4.2).

Таким чином, основними рисами моделі розвитку житлово-комунального господарства, яка існує у державі, можна вважати: формування організацій співвласників багатоквартирних будинків; впровадження конкурентних механізмів в управлінні та наданні житлово-комунальних послуг; корпоратизацію і приватизацію підприємств та впровадження договірних відносин між ними та органами місцевого самоврядування і виконавчої влади; стабільний розвиток підприємств житлово-комунального господарства, а також забезпечення ефективності функціонування та ціноутворення; модернізації інженерної інфраструктури, впровадження нових технологій. Отже, потрібно вжити необхідних кроків щодо стимулювання розвитку міжмуніципального співробітництва як ефективного інструменту покращення якості житлово-комунальних послуг, які надаються громадянам України. Необхідно забезпечити бюджетне фінансування першочергових заходів реформування та розвитку житлово-комунального господарства. Крім того, аналіз показує, що першочерговими завданнями в галузі є розв'язання проблем модернізації та розвитку за допомогою покращення стану матеріальної бази підприємств із застосуванням комплексу інвестиційних проектів. Це має призупинити

подальше старіння фондів і зростання вартості послуг, одночасно створивши стимули притоку інвестицій у галузь.



Примітка: запропоновано автором

Рисунок 12.4.2 Напрямки удосконалення управління ЖКГ в рамках складових елементів моделі управління

Соціально-політична складова моделі управління житлово-комунальним

господарством України передбачає, що важливим етапом удосконалення моделі управління житлово-комунальним господарством країни є вирішення проблеми неплатежів споживачів за послуги житлово-комунальних підприємств. Зростання обсягів дебіторської заборгованості галузі викликає дефіцит фінансових ресурсів для реформування галузі, знижує можливості підприємств покращити матеріальну базу. Тому в рамках моделі управління підприємствами житлово-комунального господарства доцільно удосконалити політику управління дебіторською заборгованістю галузі.

Динаміку показників обсягу дебіторської заборгованості за послуги житлово-комунального господарства в різних областях країни у співставленні з показниками оплати праці, безробіття, кількості пенсіонерів, наданих субсидій в даних областях проаналізовано на основі щорічних статистичних даних Держкомстату України (таблиці 12.4.1-12.4.5) [14;15;19;20].

Таблиця 12.4.1

Обсяг дебіторської заборгованості, всього по ЖКГ

Область України	2009		2010	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Україна	10574	100,00	10452	100,00
Автономна Республіка Крим	305,2	2,89	328,3	3,14
області				
Вінницька	121,2	1,15	148,7	1,42
Волинська	73,2	0,69	81,6	0,78
Дніпропетровська	1619,7	15,32	1664,6	15,93
Донецька	1810,1	17,12	1803,5	17,26
Житомирська	137,1	1,30	121,9	1,17
Закарпатська	156,2	1,48	208,1	1,99
Запорізька	520,8	4,93	540,7	5,17
Івано-Франківська	108,4	1,03	79,3	0,76
Київська	345,4	3,27	294,9	2,82
Кіровоградська	114,7	1,08	100,9	0,97
Луганська	878,1	8,30	885,0	8,47
Львівська	418,2	3,95	354,9	3,40
Миколаївська	174,1	1,65	164,0	1,57
Одеська	493,4	4,67	566,9	5,42
Полтавська	249,4	2,36	235,2	2,25
Рівненська	125,6	1,19	118,5	1,13
Сумська	182,7	1,73	149,6	1,43
Тернопільська	82,0	0,78	60,7	0,58
Харківська	1238,7	11,71	1238,6	11,85
Херсонська	154,3	1,46	144,4	1,38
Хмельницька	90,1	0,85	75,8	0,73
Черкаська	183,7	1,74	143,2	1,37
Чернівецька	62,9	0,59	59,3	0,57
Чернігівська	106,3	1,01	86,9	0,83
міста				
Київ	749,6	7,09	767,1	7,34
Севастополь	73,2	0,69	29,5	0,28

Найбільший обсяг дебіторської заборгованості протягом останніх років спостерігався в Донецькій, Дніпропетровській, Харківській областях, що в сумарній кількості складає половину заборгованості країни. Проте, найменший рівень заборгованості у Чернівецькій, Тернопільській, Волинській областях та місті Севастополі. В цілому по країні обсяги заборгованості зменшились на 122 тис. грн., що свідчить про позитивні зрушення в галузі.

Таблиця 12.4.2

Середньомісячна заробітна плата населення за рік, грн., [14;15;19;20]

Область України	2009	2010
Україна	1906	2239
Автономна Республіка Крим	1707	1991
області		
Вінницька	1511	1782
Волинська	1427	1692
Дніпропетровська	1963	2369
Донецька	2116	2549
Житомирська	1493	1785
Закарпатська	1562	1846
Запорізька	1843	2187
Івано-Франківська	1627	1927
Київська	1987	2295
Кіровоградська	1537	1815
Луганська	1873	2271
Львівська	1667	1942
Миколаївська	1806	2122
Одеська	1787	2046
Полтавська	1733	2102
Рівненська	1614	1960
Сумська	1593	1866
Тернопільська	1412	1659
Харківська	1804	2060
Херсонська	1482	1726
Хмельницька	1521	1786
Черкаська	1532	1835
Чернівецька	1523	1772
Чернігівська	1465	1711
міста		
Київ	3161	3431
Севастополь	1882	2167

Статистичні дані свідчать про збільшення середньомісячної заробітної плати у 2010 році на 333 грн. порівняно з 2009 роком. Найбільшим показник середньомісячної заробітної плати є в Дніпропетровській, Донецькій, Київській

областях та місті Києві, найменшим – в Волинській, Тернопільській, Чернігівській областях.

Таблиця 12.4.3

Рівень безробіття по областях (тис. осіб, % до загальної кількості населення області), [14;15;19;20]

Область України	2009		2010	
	тис. осіб	%	тис. осіб	%
Україна	844,9	3,0	531,6	1,9
Автономна Республіка Крим	26,1	2,1	16,9	1,4
області				
Вінницька	41,5	4,3	26,0	2,7
Волинська	25,3	4,1	12,8	2,1
Дніпропетровська	52,1	2,5	35,2	1,7
Донецька	54,9	2,0	40,9	1,5
Житомирська	32,9	4,3	22,4	3,0
Закарпатська	22,9	3,0	12,8	1,7
Запорізька	36,0	3,2	27,0	2,4
Івано-Франківська	30,9	3,7	17,0	2,1
Київська	27,3	2,6	17,0	1,6
Кіровоградська	25,5	4,2	17,8	3,0
Луганська	34,7	2,4	18,1	1,3
Львівська	42,1	2,7	25,8	1,7
Миколаївська	25,9	3,5	17,6	2,4
Одеська	29,9	2,0	17,5	1,2
Полтавська	42,4	4,7	30,4	3,4
Рівненська	31,9	4,7	18,6	2,7
Сумська	30,0	4,2	19,6	2,7
Тернопільська	32,9	5,1	14,7	2,3
Харківська	46,3	2,7	32,0	1,8
Херсонська	21,1	3,1	10,7	1,6
Хмельницька	33,6	4,3	19,6	2,5
Черкаська	37,9	4,9	25,6	3,4
Чернівецька	18,2	3,4	10,3	1,9
Чернігівська	30,6	4,7	17,2	2,7
міста				
Київ	10,0	0,6	6,4	0,4
Севастополь	2,0	0,9	1,7	0,7

В сучасних умовах господарювання рівень безробіття досягає у 2009 році 3,0%, проте на кінець 2010 року він спадає до 1,9%. На кінець 2010 року найбільший його рівень спостерігається в Полтавській, Рівненській, Тернопільській, Черкаській, Чернігівській областях, найменший – Донецькій, Луганській, Одеській областях, містах Києві та Севастополі.

Таблиця 12.4.4

Кількість пенсіонерів по областях (тис. осіб, % до всього населення області), [14;15;19;20]

Область України	2009		2010	
	%	тис. осіб	%	тис. осіб
Україна	24,2	13749,0	23,7	13721,1
Автономна Республіка Крим	23,8	554,3	23,9	555,1
області				
Вінницька	26,2	528,2	26,1	524,2
Волинська	20,7	288,6	20,7	286,5
Дніпропетровська	24,7	1035,9	24,6	1035,3
Донецька	26,3	1441,7	26,2	1435,4
Житомирська	24,8	423,3	24,8	419,1
Закарпатська	18,6	289,7	18,5	291,2
Запорізька	25,1	532,6	24,9	533,1
Івано-Франківська	21,4	373,0	21,3	370,9
Київська	24,4	557,8	24,5	559,7
Кіровоградська	26,4	320,6	26,3	317,6
Луганська	25,8	758,4	25,7	752,3
Львівська	22,1	709,8	22,1	708,8
Миколаївська	23,5	346,1	23,4	345,3
Одеська	23,0	655,5	22,9	653,9
Полтавська	26,5	480,5	26,5	478,2
Рівненська	19,7	310,7	19,9	311,4
Сумська	26,2	374,1	25,8	371,3
Тернопільська	23,6	313,9	23,8	311,7
Харківська	24,7	808,6	24,6	810,2
Херсонська	23,2	310,7	23,5	311,4
Хмельницька	25,4	431,5	25,3	428,8
Черкаська	27,0	431,7	26,5	428,4
Чернівецька	21,8	231,0	21,7	239,8
Чернігівська	28,8	389,2	28,7	383,2
міста				
Київ	21,0	705,9	20,9	719,5
Севастополь	25,1	116,4	25,9	117,9

Найбільша кількість пенсіонерів притаманна Полтавській, Черкаській, Чернігівській областям, найменша – Волинській, Закарпатській, Рівненській області.

Найбільшу кількість коштів державних субсидій отримали Дніпропетровська, Донецька, Харківська області, найменшу – Одеська, Херсонська, Чернівецька, АР Крим та місто Севастополь. Від розміру субсидій, що отримало населення прямо залежить рівень заборгованості за надані житлово-комунальні послуги. Пояснюється це тим, що субсидія надається

населенню у разі сплати всіх послуг та погашення боргів, зокрема населення, що отримало субсидії, не має заборгованості підприємствам ЖКГ.

Таблиця 12.4.5

Рівень надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг (тис. грн., % до загальної суми субсидій по країні), [14;15;19;20]

Область України	2009		2010	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Україна	128343,8	100,00	143443,8	100,00
Автономна Республіка Крим	882,8	0,69	1102,9	0,77
області				
Вінницька	3734,7	2,91	3649,7	2,54
Волинська	2229,4	1,74	2522,4	1,76
Дніпропетровська	8757,2	6,82	10465,2	7,30
Донецька	26525,5	20,67	27572,1	19,22
Житомирська	2255,9	1,76	2590,6	1,81
Закарпатська	2047,2	1,60	2306,0	1,61
Запорізька	3517,0	2,74	3771,1	2,63
Івано-Франківська	5139,8	4,00	6037,5	4,21
Київська	5452,1	4,25	5953,7	4,15
Кіровоградська	3379,9	2,63	3358,7	2,34
Луганська	9572,4	7,46	9430,9	6,57
Львівська	6634,9	5,17	7933,2	5,53
Миколаївська	823,9	0,64	978,7	0,68
Одеська	1811,6	1,41	1629,3	1,14
Полтавська	5023,6	3,91	5715,8	3,98
Рівненська	2687,3	2,09	3498,5	2,44
Сумська	5811,0	4,53	6819,1	4,75
Тернопільська	2536,6	1,98	2647,8	1,85
Харківська	12952,8	10,09	16845,3	11,74
Херсонська	1679,8	1,31	1753,3	1,22
Хмельницька	3858,4	3,01	3866,9	2,70
Черкаська	4055,7	3,16	5245,2	3,66
Чернівецька	823,8	0,64	860,1	0,60
Чернігівська	4031,6	3,14	3892,8	2,71
міста				
Київ	2049,1	1,60	2871,3	2,00
Севастополь	69,8	0,05	125,7	0,09

Протягом останніх років, рівень сплати житлово-комунальних послуг наближується до стопроцентного рівня, або перевищує його за рахунок компенсації застарілих боргів у поточному періоді (таблиця 12.4.6) [14;15;19;20].

Таблиця 12.4.6

Рівень оплати населенням житлово-комунальних послуг (у % до нарахованих сум), [14;15;19;20]

Область України	2009	2010
Україна	92,4	96,6
Автономна Республіка Крим	92,5	97,5
області		
Вінницька	97,7	100,4
Волинська	94,6	95,7
Дніпропетровська	87,8	92,7
Донецька	91,5	96,4
Житомирська	95,8	97,5
Закарпатська	94,3	90,1
Запорізька	93,0	93,6
Івано-Франківська	96,7	98,8
Київська	96,4	97,1
Кіровоградська	95,9	98,3
Луганська	89,6	95,3
Львівська	97,7	95,7
Миколаївська	95,8	97,6
Одеська	87,5	102,0
Полтавська	94,6	98,7
Рівненська	93,2	97,1
Сумська	93,9	96,8
Тернопільська	95,8	93,2
Харківська	89,7	95,4
Херсонська	96,3	97,6
Хмельницька	98,1	97,3
Черкаська	94,4	97,2
Чернівецька	94,3	95,1
Чернігівська	94,9	97,2
міста		
Київ	91,6	99,3
Севастополь	83,4	98,6

Найменший обсяг заборгованості притаманний областям країни, в яких низький рівень середньої заробітної плати, значна частка населення пенсійного віку, високий рівень безробіття, середній рівень надання субсидій населенню (Тернопільська, Волинська, Чернівецька області). Проте найбільший рівень заборгованості спостерігається в областях з високим середнім рівнем заробітної плати, мінімальним безробіттям, середнім рівнем субсидування та кількості пенсіонерів (Донецька, Дніпропетровська, Харківська). Тобто, населення з низьким рівнем доходу, високим рівнем безробіття, великою кількістю пенсіонерів прагне сплатити за спожиті послуги з метою отримання субсидії, збереження механізму отримання послуг. Навпаки, населення, забезпечене робочими місцями, середньою заробітною платою, не потребує отримання субсидій, вчасно не сплачує за послуги, внаслідок чого, у багатьох випадках отримує реструктуризацію заборгованості й можливість сплати послуг за більш

низькими тарифами, або взагалі уникає сплати, інколи зачіпаючи інтереси платників в рамках порушення механізму отримання послуг в повному обсязі.

Рівень дебіторської заборгованості підприємств галузі залежить від багатьох характеристик споживачів й визначається, як свідчить аналіз статистичних даних та результати досліджень, факторами як економічними (неплатоспроможність внаслідок недостатності коштів у населення, низького рівня добробуту, отримання послуг неналежної якості), так й психологічними (свідомість населення, дотримання соціальних суспільних норм життя тощо).

Ефективне управління дебіторською заборгованістю передбачає визначення впливу характеристик споживачів на стан заборгованості в кожній області країни, обумовлення провідних тенденцій залежності та класифікацію регіонів країни зі схожими тенденціями впливу. З цією метою запропоновано застосування кластерного аналізу для поєднання у окремі кластери регіони країни зі схожими тенденціями взаємозв'язку показників дебіторської заборгованості, середньомісячної заробітної плати населення за рік, кількості пенсіонерів, рівня субсидування, безробіття. Це дозволить диференціювати та ефективно пристосувати механізм управління дебіторською заборгованістю підприємств галузі в залежності від різних особливостей розвитку регіонів в цілому та рівня платоспроможності населення зокрема.

Кластерний аналіз передбачає виділення компактних, віддалених один від одного груп об'єктів, відшукує «природне» розбиття сукупності на області скупчення об'єктів [22]. Кластерний аналіз включає виконання наступних процедур: постановка проблеми, вибір міри відстані, вибір метода, прийняття рішення про кількість кластерів, інтерпретація результатів поєднання у вигляді дендрограм, оцінка достовірності кластерів [23].

Кластерний аналіз проведено з використанням статистичного пакета "Statistica". Аналізувалися обсяг дебіторської заборгованості всього по ЖКГ і характеристики платоспроможності споживачів, зокрема: середньомісячна заробітна плата населення за рік, кількість пенсіонерів, рівень субсидування, безробіття. Дані попередньо нормувалися. При аналізі визначався метод аналізу, вид формули для відстані (евклідова відстань).

З метою підвищення точності кластеризації, вихідні дані за регіонами країни нормовано в залежності від кількості населення області, тобто перераховано на одного жителя області (таблиця 12.4.7) [15; 20].

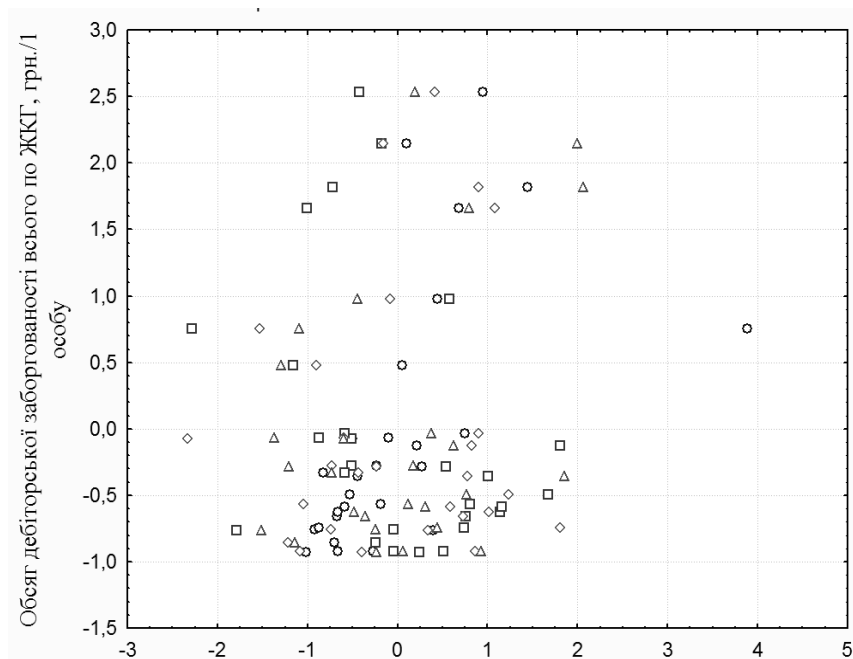
Поєднання графіків розміщення регіонів на площині в залежності від співвідношення характеристики платоспроможності та обсягу дебіторської заборгованості в рамках одного графіку для простеження загальних тенденцій взаєморозміщення регіонів наведено на рисунку 12.4.3.

Отже, наглядно представлено загальне розташування регіонів країни на площині під впливом різних характеристик платоспроможності споживачів, а саме: незалежно від впливу характеристик споживачів взаємовіддаленість регіонів на рисунку має схожий вигляд, що свідчить про наявність взаємозв'язку між факторами впливу та можливість простеження спільних особливостей розвитку регіонів.

Таблиця 12.4.7

Вихідні дані для проведення кластерного аналізу у перерахуванні на одного жителя області

№	Область України	Кількість населення області, осіб	Обсяг дебіторської заборгованості всього по ЖКГ, грн./1 особу	Середньомісячна заробітна плата населення за рік, грн./ 1 особу	Рівень безробіття по областях, % у загальній кількості населення області	Кількість пенсіонерів по областях, % у загальній кількості населення області	Рівень надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, грн./ 1 особу
1	Автономна Республіка Крим	1962794	167,26	1991	0,86	28,28	0,56
2	Вінницька	1635018	90,95	1782	1,59	32,06	2,23
3	Волинська	1038548	78,57	1692	1,23	27,87	2,43
4	Дніпропетровська	3321366	501,18	2369	1,06	31,17	3,15
5	Донецька	4405768	409,35	2549	0,93	32,58	6,26
6	Житомирська	1273666	95,71	1785	1,76	32,91	2,03
7	Закарпатська	1250517	166,37	1846	1,02	23,29	1,84
8	Запорізька	1792341	301,67	2187	1,51	29,74	2,10
9	Івано-Франківська	1380127	57,46	1927	1,23	26,87	4,37
10	Київська	1718831	171,57	2295	0,99	32,56	3,46
11	Кіровоградська	1003153	100,58	1815	1,77	31,66	3,35
12	Луганська	2274082	389,17	2271	0,80	33,08	4,15
13	Львівська	2541730	139,63	1942	1,02	27,89	3,12
14	Миколаївська	1178695	139,14	2122	1,49	29,30	0,83
15	Одеська	2387968	237,40	2046	0,73	27,38	0,68
16	Полтавська	1477904	159,14	2102	2,06	32,36	3,87
17	Рівненська	1154088	102,68	1960	1,61	26,98	3,03
18	Сумська	1153077	129,74	1866	1,70	32,20	5,91
19	Тернопільська	1080800	56,16	1659	1,36	28,84	2,45
20	Харківська	2743121	451,53	2060	1,17	29,54	6,14
21	Херсонська	1083733	133,24	1726	0,99	28,73	1,62
22	Хмельницька	1320785	57,39	1786	1,48	32,47	2,93
23	Черкаська	1278071	112,04	1835	2,00	33,52	4,10
24	Чернівецька	905225	65,51	1772	1,14	26,49	0,95
25	Чернігівська	1089383	79,77	1711	1,58	35,18	3,57
26	Київ	2812521	272,74	3431	0,23	25,58	1,02
27	Севастополь	381107	77,41	2167	0,45	30,94	0,33



- Середньомісячна заробітна плата населення за рік, грн./ 1 особу
- Рівень безробіття по областях, доля у загальній кількості населення області
- ◇ Кількість пенсіонерів по областях, доля у загальній кількості населення області
- △ Рівень надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, грн./ 1 особу

Рисунок 12.4.3 Загальне розміщення регіонів на площині в залежності від співвідношення обсягу дебіторської заборгованості та характеристик платоспроможності населення

Початковим етапом є нормалізація вихідних даних, результати якої наведено у таблиці 12.4.8.

Використовуємо агломеративний ієрархічний алгоритм класифікації. В якості відстані між об'єктами було прийнято звичайну евклідову відстань, що розраховувалась за формулою 12.4.1 [24, с. 16]:

$$\rho_E(x_i; x_j) = \sqrt{\sum_{l=1}^k (x_{il} - x_{jl})^2}, \quad (12.4.1)$$

де $x_{il}; x_{jl}$ - величина l -ої компоненти у i -го (j -го) об'єкті.

Результат ієрархічної класифікації об'єктів відображено на рисунку 12.4.4 у вигляді дендрограми.

Аналіз побудованої дендрограми кластеризації дозволив розглянути поетапно процес поєднання регіонів країни у кластери. Проте, методика кластерного аналізу передбачає необхідність зупинки на певному етапі кластеризації з метою відображення ефективнішого моменту поєднання регіонів у групи з певними характеристиками платоспроможності споживачів. Тому, доцільним є зупинитися на етапі кластеризації, при якому відстань між поєднаними об'єктами дорівнює 7. В результаті було сформовано 6 кластерів.

І кластер поєднує Волинську, Тернопільську, Закарпатську, Херсонську, Чернівецьку, Івано-Франківську, Рівненську, Львівську області. Характеристиками цієї групи регіонів є мінімальний рівень дебіторської

заборгованості підприємств галузі, мінімальний рівень середньомісячної заробітної плати населення, рівень безробіття нижче середнього по країні, кількість пенсіонерів нижче середньої, середній рівень субсидування.

Таблиця 12.4.8

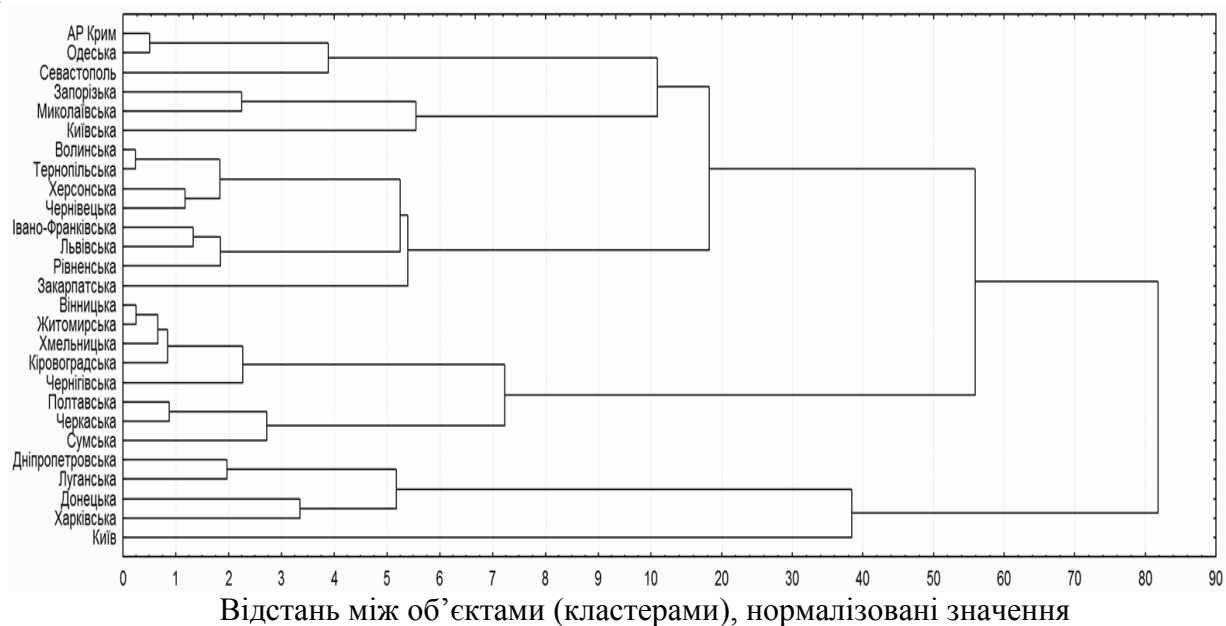
Нормалізовані значення вихідних даних

№	Обсяг дебіторської заборгованості всього по ЖКГ	Середньомісячна заробітна плата населення за рік	Рівень безробіття по областях	Кількість пенсіонерів по областях	Рівень надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг
1	-0,06550	-0,09602	-0,87289	-0,59203	-1,36912
2	-0,65917	-0,67426	0,75943	0,72407	-0,36248
3	-0,75548	-0,92327	-0,04555	-0,73478	-0,24399
4	2,53227	0,94981	-0,42568	0,41420	0,19120
5	1,81787	1,44782	-0,71636	0,90512	2,06388
6	-0,62214	-0,66596	1,13956	1,02002	-0,48199
7	-0,07243	-0,49719	-0,51512	-2,32942	-0,59644
8	0,98016	0,44626	0,58054	-0,08369	-0,43974
9	-0,91971	-0,27309	-0,04555	-1,08295	0,92869
10	-0,03198	0,74507	-0,58220	0,89816	0,37977
11	-0,58426	-0,58296	1,16192	0,58480	0,31004
12	1,66087	0,67867	-1,00705	1,07921	0,79158
13	-0,28046	-0,23159	-0,51512	-0,72781	0,17330
14	-0,28427	0,26643	0,53582	-0,23689	-1,20736
15	0,48016	0,05615	-1,16357	-0,90538	-1,29656
16	-0,12868	0,21109	1,81037	0,82853	0,62307
17	-0,56791	-0,18178	0,80415	-1,04465	0,11918
18	-0,35740	-0,44186	1,00539	0,77282	1,85632
19	-0,92982	-1,01457	0,24514	-0,39705	-0,23128
20	2,14601	0,09489	-0,17971	-0,15333	1,99319
21	-0,33017	-0,82920	-0,58220	-0,43535	-0,73276
22	-0,92025	-0,66319	0,51346	0,86683	0,05669
23	-0,49510	-0,52762	1,67621	1,23241	0,76560
24	-0,85708	-0,70193	-0,24679	-1,21526	-1,13510
25	-0,74614	-0,87070	0,73707	1,81038	0,44583
26	0,75509	3,88807	-2,28160	-1,53210	-1,09249
27	-0,76450	0,39093	-1,78967	0,33412	-1,50900

II кластер характеризує місто Севастополь, АР Крим, Одеську область, якому притаманні середній рівень заборгованості, середня кількість пенсіонерів, мінімальні рівні субсидування та безробіття одночасно з рівнем середньомісячної заробітної плати населення вище середнього.

III кластер включає Вінницьку, Черкаську, Полтавську, Житомирську, Хмельницьку, Кіровоградську, Чернігівську, Сумську області. Група характеризується мінімальним рівнем дебіторської заборгованості та

середньомісячної заробітної плати, високим рівнем безробіття, рівнем субсидування вище середнього, кількістю пенсіонерів вище середнього рівня по країні.



Відстань між об'єктами (кластерами), нормалізовані значення
Рисунок 12.4.4 Дендрограма результату поєднання регіонів країни у кластери

IV кластер поєднує Київську, Миколаївську, Запорізьку області. Ці регіони за своїми характеристиками поєднують рівень дебіторської заборгованості вище середнього, рівень середньомісячної заробітної плати населення вище середнього, середній рівень субсидування та безробіття, середню кількість пенсіонерів країни.

V кластер містить окремо місто Київ, характеристики якого поєднують рівень заборгованості вище середнього, максимальний рівень середньомісячної заробітної плати, велику кількість пенсіонерів з мінімальним рівнем безробіття та середнім рівнем субсидування населення.

VI кластер включає Дніпропетровську, Харківську, Донецьку та Луганську області. Характеристиками цієї групи регіонів є максимізація рівня заборгованості, середньомісячної заробітної плати, кількості пенсіонерів, рівня безробіття та субсидування вище середнього в цілому по країні.

Наглядно об'єднання регіонів у кластери зображено на рисунку 12.4.5.

Політика управління дебіторською заборгованістю житлово-комунальних підприємств передбачає ряд методів та інструментів управління, застосування яких запропоновано здійснювати для окремих категорій заборгованості із врахуванням характеристик платоспроможності споживачів та особливостей діяльності постачальників послуг (таблиця 12.4.10).

Враховуючи кластеризацію, для регіонів, яким притаманні мінімальний рівень заборгованості у поєднанні з мінімальними показниками середньомісячної заробітної плати, рівня надання субсидій, рівня безробіття та невисокою кількістю пенсіонерів (III та I кластери), необхідно застосовувати попереджувальні заходи щодо зменшення заборгованості, а також помірні

методи управління формуванням та інкасацією заборгованості. Області країни, яким притаманні середні та вище середніх рівні характеристик платоспроможності споживачів (II та IV кластери) потребують середнього та сильного впливу методів повернення дебіторської заборгованості із застосуванням санкцій, реструктуризації, продажу заборгованості тощо. Регіони із максимальними показниками заборгованості підприємств галузі (V та VI кластери) вимагають активного втручання в процес управління формуванням та інкасацією дебіторської заборгованості, застосування агресивних методів повернення заборгованості, вживання судових санкцій, ризикових інструментів управління, а саме – факторингу, фортфейтингу, а в разі неможливості повернення боргів у повному обсязі – реструктуризації заборгованості або її списання.

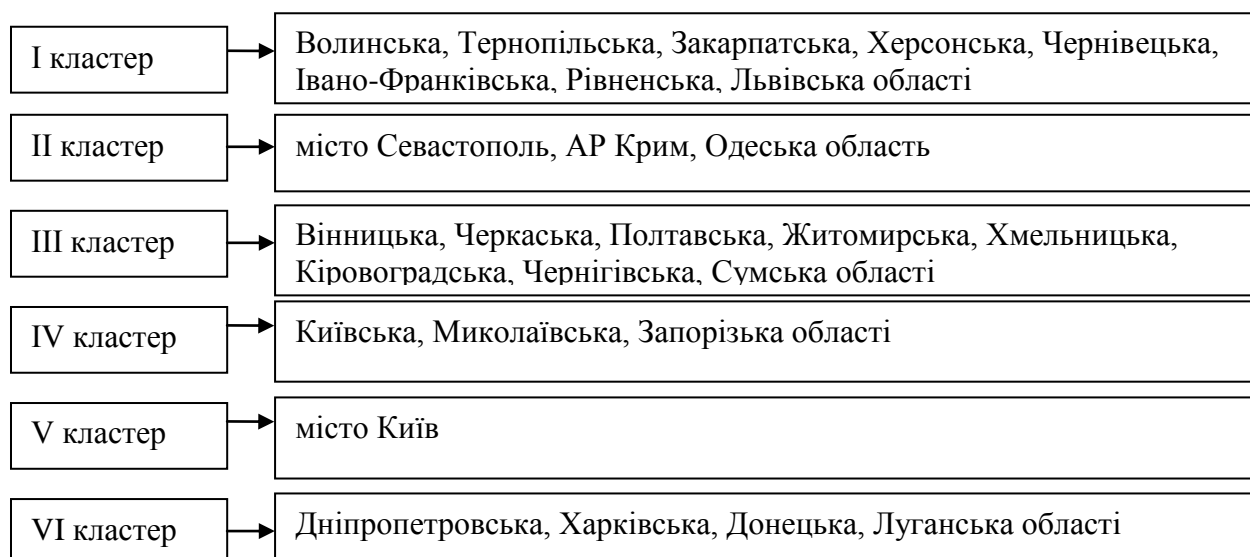


Рисунок 12.4.5 Кластеризація регіонів країни за рівнем та факторами формування дебіторської заборгованості

Стисла характеристика кластерів подана у таблиці 12.4.9.

Таблиця 12.4.9

Характеристика отриманих кластерів

Кластер	Характеристики				
	Рівень дебіторської заборгованості	Рівень середньомісячної заробітної плати	Рівень безробіття	Рівень наявності пенсіонерів	Рівень надання населенню субсидій
I	Середній	Мінімальний	Середній	Середній	Середній
II	Середній	Вище середнього	Мінімальний	Середній	Мінімальний
III	Мінімальний	Мінімальний	Вище середнього	Максимальний	Середній
IV	Вище середнього	Вище середнього	Середній	Вище середнього	Вище середнього
V	Середній	Максимальний	Мінімальний	Середній	Середній
VI	Максимальний	Максимальний	Середній	Максимальний	Середній

Таблиця 12.4.10

Методи та інструменти управління дебіторською заборгованістю підприємств галузі

Методи та інструменти управління		Використання у вітчизняній практиці
1. Якісний аналіз	- оцінка дебіторів	Використовується лише незначною кількістю підприємств. Доцільно застосування на підприємствах галузі з рівнем заборгованості від мінімального до максимального.
2. Планування грошових потоків	- коефіцієнти інкасації	Дістає розповсюдження на сучасних підприємствах. Рекомендовано використання у регіонах з рівнем заборгованості від мінімального до максимального.
3. Фінансові операції	- факторинг - фортфейтинг	Мало використовується через великий ризик. Необхідність застосування на підприємствах з середнім та високим рівнем заборгованості.
4. Інструменти управління	- зміцнення фінансової дисципліни - поліпшення претензійної роботи, вживання санкцій - реструктуризація заборгованості - вдосконалення розрахунків з постачальниками і покупцями - використання системи знижок	Доцільність застосування на житлово-комунальних підприємствах з різним рівнем заборгованості – від мінімального до максимального.

Система заходів щодо управління дебіторською заборгованістю підприємств галузі має врахувати подану кластеризацію регіонів в рамках характеристик платоспроможності споживачів з метою ефективної диференціації встановлення економічно обґрунтованих тарифів на послуги житлово-комунального господарства.

Крім того, одним з напрямів управління дебіторською заборгованістю, особливо на підприємствах галузі, яким притаманні її високий рівень, має стати посилення контролю за нею через створення на кожному підприємстві спеціальних підрозділів. Діяльність структурного підрозділу з дебіторської заборгованості необхідно сконцентрувати на таких напрямках:

- інформаційно-методичне забезпечення, а саме – здійснення аналізу стану дебіторської заборгованості;
- розроблення ефективних схем проведення розрахунків із споживачами послуг;
- розроблення і впровадження схем погашення дебіторської заборгованості;
- оцінювання пропозицій підприємства щодо зменшення обсягу простроченої дебіторської заборгованості, запобігання її утворенню в

майбутньому та зміцнення платіжної дисципліни на підприємстві, подання плану розроблених заходів із реструктуризації боргів та координації в цій сфері;

- реалізація розроблених заходів щодо проведення реструктуризації дебіторської заборгованості;
- оцінювання пропозицій інших вітчизняних підприємств галузі, а також зарубіжного досвіду щодо напрямків ефективного управління дебіторською заборгованістю галузі.

Таким чином, сучасна модель управління підприємствами житлово-комунального господарства повинна враховувати соціально-політичну, програмну, матеріальну і виробничу складові управління. В рамках кожного складового елементу моделі управління запропоновано рекомендації щодо удосконалення реформування та розвитку житлово-комунального господарства країни. Одним з найважливіших елементів покращення стану підприємств галузі є підвищення ефективності політики управління дебіторською заборгованістю підприємств. У зв'язку з тим, що протягом останніх років запропоновано ряд механізмів управління дебіторською заборгованістю підприємств житлово-комунального господарства, проте проблема неплатежів прогресує та обсяги дебіторської заборгованості продовжують зростати, доцільним є впровадження методів та інструментів управління заборгованістю на основі кластеризації регіонів країни в залежності від обсягу дебіторської заборгованості підприємств галузі та характеристик платоспроможності споживачів послуг. Застосування кластерного аналізу дає змогу удосконалити та диференціювати підходи щодо управління формуванням дебіторської заборгованості галузі та її інкасацією.

Проведена кластеризація регіонів країни на основі показників дебіторської заборгованості, середньомісячної заробітної плати, рівнів безробіття та субсидування, кількості пенсіонерів регіону дозволила згрупувати регіони країни у шість кластерів зі схожими показниками платоспроможності споживачів житлово-комунальних послуг. Таким чином, групування будь-яких об'єктів дослідження повинно здійснюватись не довільним встановленням кількісних та якісних границь поділу на групи, а шляхом об'єктивного виявлення границь поділу із застосуванням сучасних методів економіко-математичних досліджень.

Отже, у зв'язку з невизначеністю ринкового середовища важливого значення набуває прогнозування майбутніх ситуацій. Тому, на основі проведеного аналізу, наступним логічним кроком управління дебіторською заборгованістю підприємств житлово-комунального господарства є розробка моделі управління заборгованістю галузі із врахуванням особливостей розвитку регіонів. Зокрема, доцільною є диференціація напрямків та методів управління заборгованістю в залежності від характеристик платоспроможності населення різних регіонів країни, адже різноманітність соціально-економічного становища регіонів потребує диференціації підходів до управління галуззю. Об'єктивна кластеризація дозволяє ефективніше вирішувати проблеми розвитку регіонів країни та регулювати діяльність на мікро- та макрорівнях управління

національною економікою. Побудова та практичне застосування моделі управління дебіторською заборгованістю дозволить приймати раціональні управлінські рішення щодо формування та ефективного управління обсягами заборгованості на підприємствах житлово-комунальної галузі в регіонах країни.

Література: 1 Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 768 с. 2 Іванілов О.С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О.С. Іванілов, В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1. – С.156–163. 3 Дубровська Є.В. Теоретичні положення управління дебіторською заборгованістю / Є.В. Дубровська // Економіка и управление. – 2009. – №4. – С. 16–20. 4 Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н.М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №1 (43). – С. 75–82. 5 Бражникова Л.Н. Финансовый механизм управления дебиторской задолженностью коммунального предприятия / Л.Н. Бражникова // Менеджер: ДонДУУ. – 2008. – №4(46). – С. 133–136. 6 Гура Н.О. Система формування тарифів на житлово-комунальні послуги / Н.О. Гура // Фінанси України. – 2007. – №4. – С. 69–76. 7 Полуянов В.П. Формирование институциональных основ развития рынка жилищно-коммунальных услуг в Украине: тарифная политика / В.П. Полуянов, А.Ю. Савенко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2007. – №31–2. – С. 129–134. 8 Юрченко І.А. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління дебіторською заборгованістю на ОКП «Донецктеплокомуненерго» / І.А. Юрченко // Коммунальное хозяйство городов. – 2010. – №96. – С. 315–323. 9 Войнаренко М.П. Системи обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики / М.П. Войнаренко. – К.: Наукова думка. – 2002. – 215 с. 10 Кириченко О.А. Домінанта оптимізації житлово-комунального комплексу України в контексті нового курсу реформ / О.А. Кириченко, В.С. Нотевський // Економіка та держава. – 2011. – № 4. – С. 27–30. 11 Трехмерная модель ЖКХ [Електронний ресурс] // ЖКХ: инструкции, схемы, разъяснения. – 2007. – Режим доступа: <http://izhcommunal.ru>. 12 Логвиненко В.І. Розвиток конкурентних механізмів функціонування ЖКГ на регіональному та муніципальному рівнях / В.І. Логвиненко // Менеджер: ДонДУУ. – 2008. – № 4 (46). – С. 10–15. 13 Драган І.О. Аналіз нормативно-правового забезпечення ефективного розвитку житлово-комунального господарства в Україні / І.О. Драган // Економіка та держава. – 2009. – № 9. – С. 83–85. 14 Статистичний щорічник України за 2009 рік / [за ред. О.Г. Осауленко; відп. за вип. В.А. Головки]. – К.: Консультант. – 2009. – 664 с. – (Держкомстат України). 15 Статистичний щорічник України за 2010 рік / [за ред. О.Г. Осауленко; відп. за вип. В.А. Головки]. – К.: Консультант. – 2010. – 632 с. – (Держкомстат України). 16 Статистичний щорічник України за 2011 рік / [за ред. О.Г. Осауленко; відп. за вип. В.А. Головки]. – К.: Консультант. – 2011. – 653 с. – (Держкомстат України). 17 Україна у цифрах у 2007 році: статистичний збірник / ред. Осауленко О.Г. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство». – 2008. – 255 с. 18 Україна у цифрах у 2008 році: статистичний збірник / ред. Осауленко О.Г. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство». – 2009. – 260 с. 19 Україна у цифрах у 2009 році: статистичний збірник / ред. Осауленко О.Г., Забродський П.П. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство». – 2010. – 269 с. 20 Україна у цифрах у 2010 році: статистичний збірник / ред. Осауленко О.Г., Забродський П.П. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство». – 2011. – 262 с. 21 Україна у цифрах у 2011 році: статистичний збірник / ред. Осауленко О.Г., Забродський П.П. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство». – 2012. – 259 с. 22 Кузнецов Д.Ю. Кластерный анализ и его применение [Електронний ресурс] / Д.Ю. Кузнецов, Т.Л. Трошина // Ярославский педагогический вестник. – 2006. – № 4. – Режим доступа: http://vestnik.yspu.org/?page=2006_4. 23 Пиотровский А. Кластерный анализ как инструмент подготовки эффективных маркетинговых решений [Електронний ресурс] / А. Пиотровский, А. Денисов // Практический маркетинг. – 2001. – № 5. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/practical/2001-05/01.shtml>. 24 Дюрбан Б. Кластерный анализ / Б. Дюрбан, П. Оделл; пер. с англ. Е.З. Демиденко; под. ред. А.Я. Боярского. – М.: Статистика, 1977. – 128 с.

Розділ 12.5 Сучасний стан та перспективи державного регулювання ринку праці

Процеси глобалізації, прискорений характер НТП, стрімкий ріст темпів зростання обсягів виробництва над темпами збільшення робочих місць, посилення значимості трудового потенціалу зробили питання державного впливу на ринок праці надзвичайно важливим. В умовах сучасного етапу реформування української економіки найважливішим завданням є вдосконалення економічних стосунків у всіх сферах суспільного господарства, включаючи ринок праці.

Фундаментальні перетворення в господарському житті українського суспільства передбачають формування принципово нового механізму узгодження багатообразних економічних інтересів і, в першу чергу, інтересів суб'єктів ринку праці, які виконують особливу соціальну роль. Ринок праці, що розвивається, вимагає ретельнішого відстежування і контролю процесів, що там відбуваються, тому його регулювання є важливим напрямом діяльності держави в трансформаційній економіці.

Для визначення ситуації сучасного стану ринку праці, оцінки ситуації у сфері зайнятості населення, аналізу тенденцій та розробки прогнозів, в першу чергу, використовуються офіційні дані Державної служби статистики України. Найбільш адекватним джерелом є вибіркові обстеження економічної активності населення, які проводить ця організація за методикою Міжнародної організації праці(МОП).

Міжнародна організація праці (МОП) - спеціалізоване агентство системи ООН, яке ставить за мету просування принципів соціальної справедливості, реалізацію прав людини і прав у сфері праці. Створена в 1919 році, МОП стала першим спеціалізованим агентством ООН у 1946 році. МОП розробляє міжнародні трудові норми у формі конвенцій і рекомендацій, встановлюючи мінімальні стандарти в сфері основних трудових прав [1].

Однією з найбільш гострих проблем ринку праці є неефективна зайнятість населення. Вона, в свою чергу, впливає на продуктивність праці, безробіття, порушення структурних диспропорцій зайнятості, відтік робочої сили за кордон, падіння рівня якості життя населення, тощо.

Значна кількість вітчизняних та закордонних вчених приділяли свою увагу дослідженню проблем розвитку ринку праці в Україні.

Так, в своїх наукових дослідженнях Богиня Д.П. [2] виділяла стратегічні напрями розвитку ринку праці в умовах трансформації економіки, приділяла увагу конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці, Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А.[3] вивчали питання забезпечення зайнятості і захисту від безробіття, гнучкості ринку праці, особливостей регулювання ринку праці в Україні тощо.

Незважаючи на велику кількість наукових праць вітчизняних авторів щодо

проблем розвитку ринку праці в Україні, необхідно зауважити, що існує доцільність дослідження даного питання

За даними Державної служби статистики України в середньому за 2012 рік у Харківській області зросла чисельність зайнятого населення на 1,6 тис. осіб та становила 1280,6 тис. осіб, рівень зайнятості населення зріс з 60,6% до 61,2 %.

Також у середньому за 2012 рік скоротилися обсяги та рівень безробіття (Рисунок 12.5.1). Чисельність безробітних зменшилась на 3,2 тис. осіб і склала 93,0 тис. осіб, рівень безробіття населення віком 15-70 років знизився з 7,0% до 6,8 % економічно активного населення.

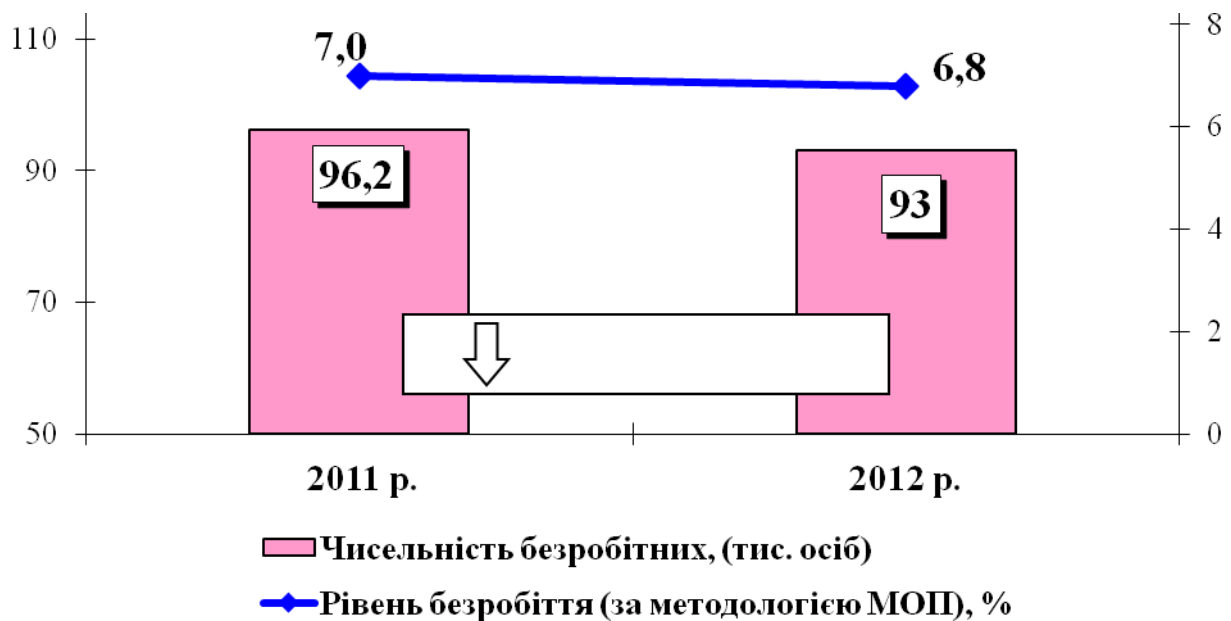


Рисунок 12.5.1 Співвідношення безробітного населення до економічно активного населення за методологією МОП

Слід зазначити, що за період з 1995 року до 2006 року відбулося зменшення найманих працівників, майже на 8 млн. З 18 млн штатних працівників у 1995 році до 10,5 млн штатних працівників у 2006 році.

Формування ринку праці в Україні відбувається як результат об'єктивної логіки розвитку суспільства, яке здійснює ринкові перетворення. В процесі свого становлення він придбав ряд особливостей в порівнянні з ринками праці інших країн з аналогічними типами економічних систем, перш за все, Центральної і Східної Європи (ЦСЄ).

Безробіття сьогодні є гострою проблемою як для нашої країни, так і для всього пострадянського простору та Європи. Рівень зайнятості зменшився на 0,26% у 27 країнах Європи. Одним із чинників, який безумовно впливає на всі процеси, що відбуваються на ринку праці є процеси глобалізації та інтеграції економіки.

За підсумками 2012 року рівень безробіття в Україні склав 7,5%, у той час як у країнах Єврозони цей показник знаходиться на рівні 11%. Таким чином, рівень безробіття в Україні нижчий, ніж у Єврозоні. І це той випадок, коли ми не

прагнемо досягти «європейських показників».

Пояснити такий стан ринку праці України можливо наявністю нелегальної міграції українців, по різних оцінках чисельність таких мігрантів щороку становить 2-3 млн. осіб та тінізацією економіки.

Стрімке зростання безробіття в Євросоюзі значно посилило ризики соціального вибуху в державах цієї спільноти. Таке застереження зробила Міжнародна організація праці. Фахівці констатують: відтоді, як об'єднана Європа вживає заходи суворих заощаджень, мільйони людей опинилися без роботи. Переважна більшість серед них – молодь, яка немає найближчих перспектив працевлаштування, навіть коли економічна ситуація поліпшиться.

Ситуація на ринку праці Євросоюзу загрожує багатьом європейцям непростим майбутнім. Згідно із оприлюдненим звіт Міжнародної організації праці, тільки за останні півроку в державах співдружності один мільйон працездатного населення втратив роботу. З огляду на це, експерти попереджають про небувале зростання ризику соціальних заворушень. За час кризи, яка 2008 року поглинула весь європейський континент, до армії безробітних додалося ще 10 мільйонів громадян.

Разом з тим, в Україні спостерігаються негативні тенденції. Так, за даними Головного управління статистики у Харківській області середньооблікова кількість штатних працівників (по підприємствах, установах, організаціях із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб) зменшується, зокрема, у лютому 2013 року вона становила 631,1 тис. осіб, що менше порівняно з лютим 2012 року на 38,9 тис. працівників (Рисунок 12.5.2).

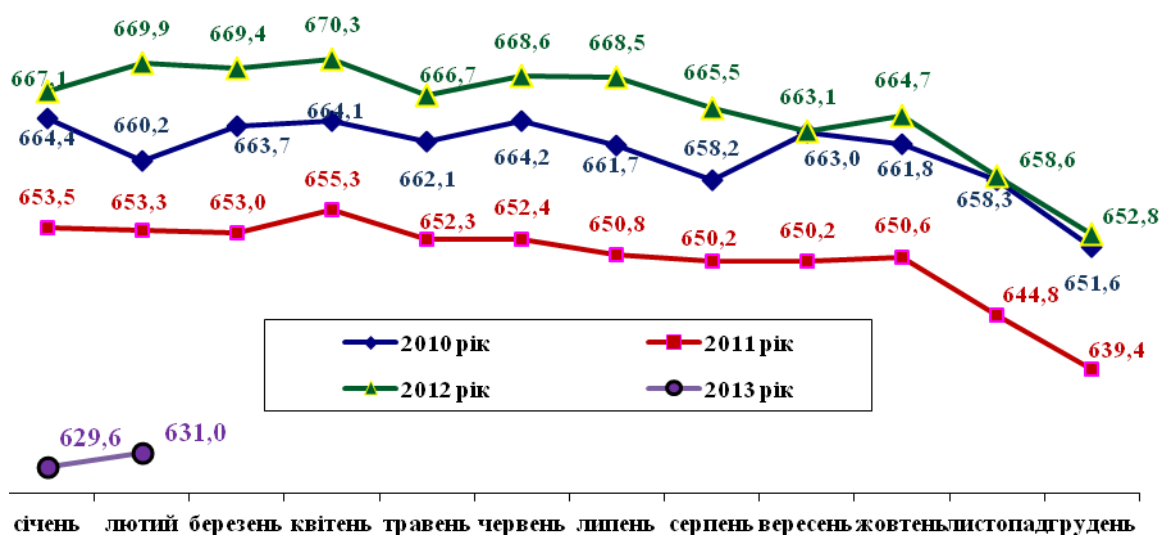


Рисунок 12.5.2 Середньооблікова кількість штатних працівників Харківської області: 2010-2013 роки, (тис. осіб)

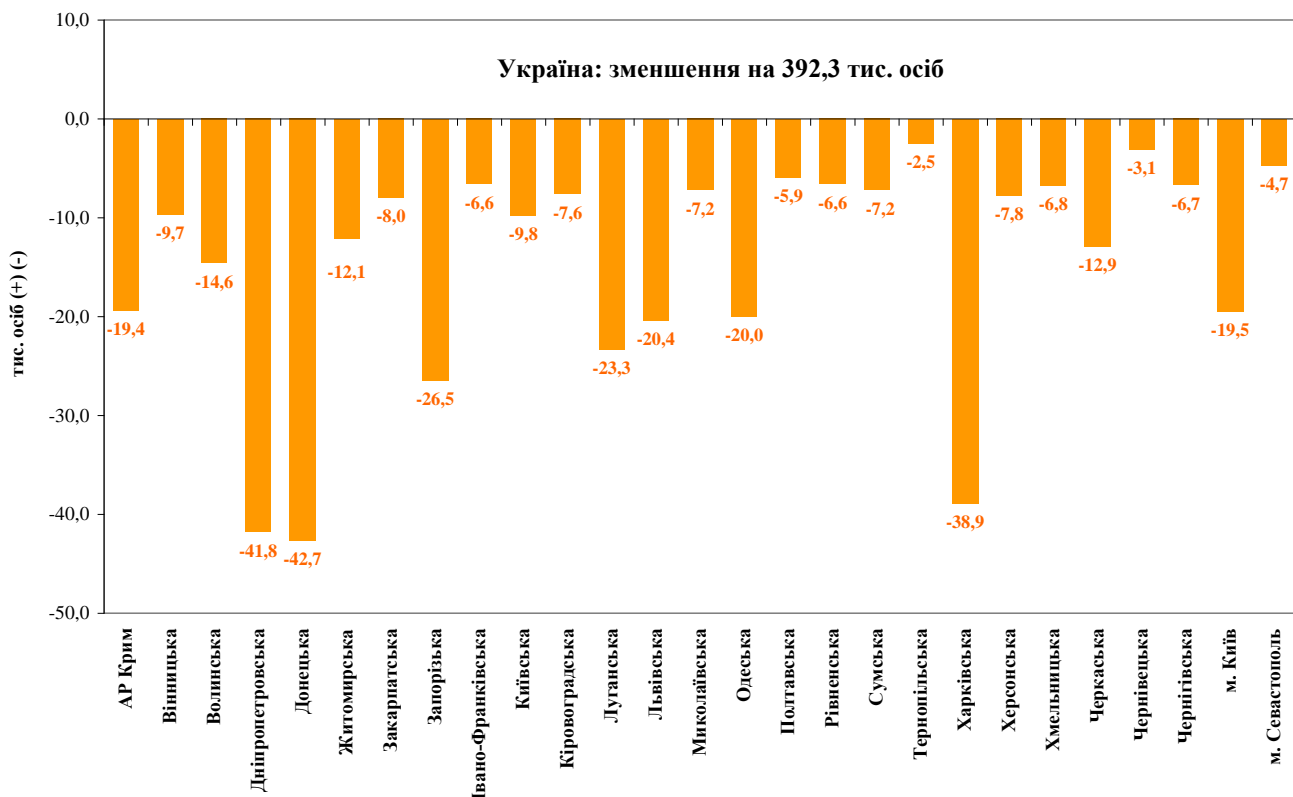
За останніми даними, у загальній кількості вільних робочих місць (вакантних посад) кожне п'яте було на підприємствах переробної промисловості, шосте – у державному управлінні, кожне дев'яте – на підприємствах торгівлі та ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку та операцій з

нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям.

Структурна диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією за професіями є фактором, що обмежує можливості працевлаштування безробітних і задоволення потреб роботодавців у працівниках. Найбільша потреба підприємств була у кваліфікованих робітниках з інструментом (17,3% від загальної кількості вільних робочих місць на кінець грудня 2009р.), працівниках найпростіших професій у сфері торгівлі, послуг, промисловості, будівництва та транспорту (15,3%) і робітниках з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (11,6%) [5].

Пріоритетними напрямками реформування українського ринку праці є вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання населенням офіційних основних і додаткових доходів, соціальна підтримка окремих груп, підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили, сприяння ефективним і доцільним переміщенням працездатного населення, запобігання зростанню безробіття через створення робочих місць за рахунок різних джерел фінансування, впровадження механізмів звільнення і перерозподілу зайнятих, реструктуризації економіки і підвищення ефективності виробництва. Скорочення чисельності працюючих відбулося в усіх регіонах України (12.5.3).

Зростання (+) або зменшення (-) середньооблікової кількості штатних працівників
(у лютому 2013 року по відношенню до лютого 2012 року)



За даними Державної служби статистики України

Рисунок 12.5.3 Динаміка зміни чисельності штатних працівників

На ринку праці набирає обертів механізм прийому на роботу через укладання цивільно-правових угод, на які не розповсюджуються вимоги законодавства про працю. Деякі безробітні знаходять роботу саме за таких умов та відповідно позбавляють себе частки соціальних гарантій. Натомість, кількість договорів найму з фізичними особами підприємцями, яке керується КзпП, зменшується. Так, у 1 кварталі 2012 року їх було укладено 8,0 тисяч, за такий же період 2013 року 5,0 тисяч, або на 3,0 тисячі менше.

Слід зазначити, що у 1-му кварталі цього року в Харківській області майже на 200 одиниць зменшилась кількість роботодавців, які подали звіти до служби зайнятості про наявність вакансій. Відповідно зменшилась кількість актуальних вакансій на кінець звітної періоду та зросла у середньому кількість претендентів на 1 вільне робоче місце з 8 до 9 чоловік. Спостерігається розбіжність у навантаженні на 1 вільне робоче місце за розділами кваліфікації професій.

До проблем треба віднести й значні обсяги неформальної зайнятості, серйозні розриви в розмірах оплати праці, та несвоєчасна виплата зарплат. Безумовною проблемою ринку праці, наслідки якої виходять далеко за його межі, є низький середній рівень заробітків і відповідно низька питома вага витрат на робочу силу у собівартості виробництва та оплати праці найманих працівників у ВВП, надмірна міжгалузева і низька міжпосадова диференціація заробітної плати, передусім у бюджетній сфері.

І, на жаль, як практично в кожній країні Європи, - значне безробіття серед молоді. Окрім молоді, найбільш уразливими вважаються жінки з дітьми та категорія 45 «+». Для підтримки конкурентоспроможності людина повинна весь час чомусь навчатися, підвищувати свій професійний рівень.

Водночас роботодавці не зацікавлені в тому, щоб підвищити кваліфікацію своїх працівників. Особливо це стосується індустріального виробництва, коли працівник виконує монотонні операції. В умовах постійного розвитку технологій знання та навички працівників, отримані у межах базової освіти, швидко застарівають. Тому в країнах Євросоюзу діє система безперервного навчання протягом життя, і фактично там працівники підвищують кваліфікацію раз на 2 - 3 роки.

В Україні, роботодавець повинен не рідше ніж раз на 5 років забезпечити підвищення кваліфікації своїх працівників, проте фактично цей термін становить у середньому 10-12 років. У сільському господарстві, сфері обслуговування - системи підвищення кваліфікації взагалі не існує. Отриманий на початку робітничого шляху багаж знань, стає для людини майже єдиним джерелом його професійної складової.

Для вірного визначення напрямку навчання, як для осіб, що вже мали професію, так і для тих хто вперше шукає роботу, важливо мати цілісну та розгорнуту картину прогнозування попиту та пропозиції на ринку праці.

Основні проблеми, які потребують нагального вирішення для соціального захисту населення:

- визначення перспективних напрямків розвитку ринку праці на найближчу, середню та довгострокову перспективу;

- підвищення середнього рівня заробітків і відповідно питомої ваги витрат на робочу силу у собівартості виробництва та оплати праці найманих працівників у ВВП;
- зменшення надмірної міжгалузевої і міжпосадової диференціації заробітної плати, передусім у бюджетній сфері;
- перегляд існуючої пільгової системи;
- повернення до прогресивної системи оподаткування;
- професійне навчання безробітних під конкретне робоче місце або в інтересах відкриття власної справи;
- надання статусу безробітного з першого дня реєстрації в центрі зайнятості;
- удосконалення інформаційного й науково-освітнього забезпечення;
- надання підприємствам коштів Фонду загальнообов'язкового соціального страхування України на випадок безробіття для виплати працівникам допомоги по частковому безробіттю;
- захист прав громадян від дискримінаційних проявів на ринку праці.

Глобалізація економіки та технічний прогрес призводять до появи нових професій, які потребують зовсім нових знань та навичок. Так, 15 років тому важко було передбачити, що з'явиться професія «дизайнер сайтів», яка буде добре оплачувана.

Протягом останніх років значна кількість підприємств Харківського регіону постійно відчуває потребу в кваліфікованих працівниках за робітничими професіями. Сьогодні загострився попит на ІТ- спеціалістів. Завтра в області будуть потрібні спеціалісти з видобутку нетрадиційного газу і таке інше.

Служба зайнятості аналізує інформацію про попит та пропозицію робочої сили, але це дає змогу визначити поточну потребу. Цей процес ускладнюється через те, що не всі підприємства звітують про вакансії.

Тому, необхідно вирішити це питання на державному рівні, а саме, створити окремий департамент, який визначатиме перспективні напрямки розвитку ринку праці на найближчу, середню та довгострокову перспективу. Це дозволить покращити державне регулювання ринку праці та узгодити його з ринком освітніх послуг шляхом формування державного замовлення з закладами освіти.

Ще одну соціальну проблему відзначала директор Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України Е.М. Лібанова: «... Сьогодні рівень оподаткування забезпечених людей в Україні є низьким, зокрема, в 2010 році 50% найбільш заможних українців заплатили 36% податків, тоді як, наприклад, у США — 2,3% податків. При цьому 10% найбагатших американців платять 70% податків, а в Україні 20% податків». Експерт також запропонувала переглянути систему пільг в країні, оскільки, сьогодні найбільшу суму пільг отримують найбільш заможні громадяни України.

«10% найбільш заможних верст населення отримують 2,8% всіх пільг, 10% найбагатших — 23% всіх пільг», — такі результати дослідження оприлюднила Е. М. Лібанова.

Саме тому Україні необхідно якомога швидше повернутися до прогресивної системи оподаткування, щоб зменшити наявний рівень нерівності населення за отриманими доходами.

Взагалі, безробіття це емпіричне явище і небезпечним є стан тривалого безробіття. Саме на це потребує пильної уваги з боку держави. Необхідно як найшвидше безробітного перенавчити або надати можливість організації самозайнятості. Дуже важлива підтримка створення нових робочих місць, певні умови для підвищення мобільності трудових ресурсів, з умілим використанням бажання громадян до міграції.

За останній час українським Урядом був реалізований цілий ряд заходів, спрямованих на підвищення рівня зайнятості, забезпечення трудових прав та відновлення соціальної справедливості. І, в першу чергу, необхідно згадати про важливість прийняття нового Закону «Про зайнятість населення», який набув чинності із 1 січня 2013 року.

Ухвалений Закон «Про зайнятість населення» дає серйозні повноваження та можливості для центрів зайнятості щодо збільшення працевлаштованих людей, а також стимулювання роботодавців для створення нових і збереження наявних робочих місць.

Закон містить низку важливих організаційних та управлінських інновацій, що стосуються всіх основних учасників ринку праці.

Так, для роботодавців пропонуються заходи стимулювання при створенні нових робочих місць та працевлаштуванні на них неконкурентоспроможних громадян: молоді, жінок, осіб віком понад 50 років та інших категорій громадян, шляхом виплати компенсації в розмірі єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за відповідну працевлаштовану особу. При виконанні інфраструктурних проектів за бюджетні кошти роботодавець зобов'язаний залучати безробітних на такі роботи.

Особливу увагу приділяється розвитку малого та середнього бізнесу. Відбувається введення заходів зі стимулювання як місцевої влади до покращення інвестиційного клімату у регіонах, створення нових робочих місць, так і суб'єктів малого підприємництва. Суб'єкт малого підприємництва, який створює нові робочі місця та працевлаштовує на них безробітних на два роки, протягом року може отримувати щомісячну компенсацію в розмірі єдиного внеску.

Одна з вимог ринку праці до молодих фахівців про необхідність існування певного професійного досвіду буде вирішено наступним чином. При стажуванні студентів вищих навчальних закладів освіти та учнів профтехучилищ строком до 6 місяців до їхньої трудової книжки в обов'язковому порядку буде внесено запис про проходження стажування, що свідчить про набуття певного досвіду роботи.

Випускникам, які уклали контракти на роботу у сільській місцевості на строк не менш як три роки, надаються житло на строк його роботи та одноразова адресна допомога в десятикратному розмірі мінімальної заробітної плати за рахунок коштів Державного бюджету України.

Громадяни віком понад 45 років зі страховим стажем не менше ніж 15 років мають право до досягнення пенсійного віку на одноразове отримання ваучера для оплати навчання нової професії або підвищення своєї кваліфікації. Оплата ваучера здійснюється за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.

Для підвищення конкурентоспроможності зареєстрованих безробітних на

ринку праці та сприяння їх самозайнятості організується професійне навчання за укрупненими (інтегрованими) робітничими професіями та іншими професіями, що мають попит на ринку праці.

Людина, яка не працює і звернулася до центру зайнятості в пошуках роботи, відтепер отримуватиме статус безробітного з першого дня реєстрації в центрі, якщо підходяща робота для неї відсутня. Причому, звертатися можна до будь-якого центру зайнятості – незалежно від зареєстрованого місця проживання чи місця перебування особи. Допомога по безробіттю виплачується з восьмого дня після реєстрації особи в центрі зайнятості.

Надання підприємствам коштів Фонду загальнообов'язкового соціального страхування України на випадок безробіття для виплати працівникам допомоги по частковому безробіттю передбачається в разі втрати ними частини заробітної плати внаслідок вимушеного скорочення передбаченої законодавством тривалості робочого часу у зв'язку із зупиненням (скороченням) виробництва продукції без припинення трудових відносин.

Суто європейський напрям має ініціатива, яка забороняє підприємствам і кадровим агентствам розміщувати в рекламі про вакансії вимоги до віку, статі тощо. Роботодавці зобов'язані забезпечувати гідні умови праці, які відповідають вимогам законодавства у сфері оплати праці, охорони і гігієни праці. Роботодавцям забороняється застосовувати працю громадян без належного оформлення трудових відносин, вчиняти дії, спрямовані на приховування трудових відносин.

Новим Законом передбачено, що оплата послуг з працевлаштування здійснюється винятково роботодавцем, якому надано такі послуги.

Для повноцінної реалізації положень Закону необхідно прийняти понад 25 нормативно – правових документів, з яких 7 прийнято.

Ринок праці - це реакція на економічний розвиток, і він вимагає до себе правильного підходу - грамотного, зваженого й своєчасного.

Необхідно продовжувати пошук факторів розвитку ринку праці. Так, для організації робочих місць і підвищення рівня зайнятості населення головним є розвиток промисловості, яка має базуватись на інноваційних технологіях.

Законодавча та виконавча влади мають якнайшвидше створити передумови розв'язання зазначених проблем, сприяти якнайповнішому використанню трудового потенціалу суспільства, розробити програму активізації економіки.

Прогнози розвитку ринку праці мають стати невід'ємною складовою всіх стратегічних документів, програм розвитку всіх без винятку галузей економіки та регіонів і територіальних одиниць.

Таким чином, слід відмітити що ринок праці, будучи специфічною сферою суспільного господарства, виступає як економічний механізм ефективного використання трудового потенціалу країни, регіонів, муніципальних утворень і окремих підприємств. Він сприяє створенню та використанню гнучких форм зайнятості населення, підвищенню мобільності ресурсу праці як потенційного чинника виробництва, зростанню якості життя в цілому.

Література: **1** Гаркавенко Н. О. Проблеми зайнятості та безробіття на національному ринку праці //Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - №4. – С.168-172. **2** Богиня Д.П. Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці//Україна: аспекти праці.- 1999.-№5.-с.9-12. **3** Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А., Керб Л.П. Управління трудовим потенціалом. – К.:КНЕУ,2005.-402 с. **4** Онікієнко В.В., Ткаченко Л.Г., Ємельяненко Л.М. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / За ред. В.В. Онікієнка. - К.: РВПС України НАН України, 2007. - 286 с. **5** www.economy.in.ua – Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи. **6** www.dcz.gov.ua – Державна служба зайнятості. **7** www.c-e-d.info – Центр економічного розвитку.

Розділ 12.6 Інноваційні технології сталого розвитку та економічної безпеки банківської системи

Сьогодні як ніколи банківській системі необхідна підтримка її стабільності, надійності та ефективності. Тільки при таких умовах банківські установи можуть виконувати свої функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів. У всьому світі продовжує спостерігатися довготривала фінансова криза та проблеми у банківських секторах національних економік. В даний час світова економіка перебуває в стані рецесії і водночас в очікуванні нової кризової хвилі. На думку представників МВФ [1], головними викликами є бюджетна стабілізація і зниження боргового навантаження, а також подальша реалізація реформ у банківському секторі.

Як свідчать дані, станом на січень 2012 року в Державному реєстрі банків зареєстровано 198 банків, що збільшилось порівняно із минулим роком (у 2010 році – 194 банки). Серед зареєстрованих банків діючих нараховується 176. Згідно із даними на 01.01.2012р. 21 банківська установа перебуває на стадії ліквідації, а в одному банку (ПАТ «Інпромбанк») продовжує діяти тимчасова адміністрація. Крім цього, простежується зменшення кількості банків з іноземним капіталом з 55 до 53 одиниць за досліджуваний період. Позитивною тенденцією є збільшення кількості банківських установ зі стовідсотковим іноземним капіталом з 20 до 22 [1].

У той же час інноваційний напрям економічного розвитку країни може забезпечуватися стратегією розвитку і формуванням прогресивних нововведень. В умовах глобального економічного розвитку, Європейське співтовариство висуває ідею необхідності забезпечення стійкого економічного розвитку. Однією з компонент такого розвитку є соціальна корпоративна відповідальність. Інформування спільноти про соціально відповідальну діяльність компанії є важливим кроком на шляху до Європейського економічного простору, міжнародним стандартам ведення бізнесу. Саме такий підхід сприяє формуванню нематеріальної вартості компанії. Однак, на жаль, у деяких випадках соціальна відповідальність, її відображення у соціальних звітах, має показовий характер і часто розглядається як PR.

На нашу думку, соціальна корпоративна відповідальність повинна більш ретельно враховувати та пояснювати питання інноваційної безпеки організації через її кадрову та екологічні складові, відносини зі стейкхолдерами.

Прозорість не повинна формувати уяву про загрозу економічній безпеці компаній. Запорукою політики прозорості та відкритості повинна стати практика складання та оприлюднення нефінансової звітності. Як свідчить досвід країн ЄС та статистичні дані про поширення нефінансової звітності в Україні, вона має набути подальшого розвитку. Таким процесам сприяє розвиток української мережі Глобального договору ООН, потреба організацій та установ у

застосуванні міжнародних стандартів соціально відповідального ведення бізнесу для посилення позитивного іміджу на зарубіжних ринках.

Сьогодні, коли імідж відіграє все більш важливу роль у стійкому розвитку підприємства, виникає необхідність пошуку нових форм організації управління. І у цьому випадку концепція корпоративної соціальної відповідальності набуває певних переваг, адже саме вона може забезпечити лідерство на ринку, стимулювати довіру споживачів, інвесторів, зміцнювати соціально-психологічний клімат колективу.

Проблемам визначення поняття «імідж підприємства» та процесу його формування присвячені праці таких вчених, як: Л.Е. Орбан-Лембрика, Л.Н. Коновалова, М.І. Корсакова, В.Н. Якимець, А.І. Чуміков, тощо.

Дослідженню соціальної корпоративної відповідальності приділяли увагу Д. Кроутер, Г. Арас, І.А. Альошина, Л.В. Даниленко та інші. Залишаються недостатньо розробленими питання щодо розкриття сутності корпоративної соціальної відповідальності та ефективності її впливу на інноваційну безпеку підприємства.

Ідея соціального звітування, в широкому значенні, передбачає підготовку підприємствами звітів, які мають містити інформацію не тільки про економічні результати діяльності, а й про екологічні, суспільні та трудові показники відповідальності підприємства [2]. Основними міжнародними стандартами в сфері корпоративної соціальної відповідальності, складання і верифікації нефінансової звітності є 10 принципів Глобального договору, Керівництво зі звітності GRI, Міжнародний стандарт ISO/DIS 26000, AA 1000, Стандарт сертифікації підприємств в сфері трудових відносин SA8000 [3].

Розвиток української мережі Глобального договору ООН надав поштовх нефінансовому звітуванню в Україні і відіграє ключову роль у залученні більшої кількості компаній до цього процесу. В Україні сформувалась група компаній-лідерів нефінансового звітування, які значною мірою визначають напрям його розвитку, виконуючи місію лідерів у цьому напрямку. Серед компаній, що входять до переліку Топ-100 найбільших в Україні [4] це Оболонь, Київстар, Interpipe, TNK-BP, ДТЕК, Niko, Укрсоцбанк, МТС Україна, Галнафтогаз, Метінвест.

Програми корпоративної соціальної відповідальності, за допомогою яких формується позитивний імідж у свідомості цільових аудиторій, також поділяються на зовнішні та внутрішні.

До внутрішніх умовно можна віднести: програми по розвитку персоналу; програми по охороні здоров'я; програми соціально-культурного сервісу (надання житла, створення та підтримка власних творчих та наукових колективів із числа персоналу, створення мережі соціальних закладів, формування програм відпочинку персоналу).

До зовнішніх можна віднести: екологічні програми та програми якості продукції, освітні програми та підтримка наукових досліджень, програми по взаємодії з органами державної та місцевої влади, програми з підтримки культури та мистецтва, філантропічні програми, спонсорство тощо.

Однією з основних ознак цього процесу є його затратність і підвищений

рівень ризику, що безпосереднім чином позначається на рівні економічної безпеки.

Виникнення актуальної наукової і практичної проблеми, пов'язаної із забезпеченням економічної безпеки в середовищі, що змінюється, викликало появу великого числа робіт, присвячених дослідженню поняття економічної безпеки, класифікації загроз економічній безпеці, принципів побудови систем і ролі різних чинників в забезпеченні економічної безпеки підприємства. Дана проблематика досліджена в роботах таких авторів як: В. Мак-Мак, В. Забродський, Л.Абалкін, Е. Олейников, А. Воронков, А. Попов, В. Сенчагов, Н. Капустін та інші. На наш погляд, одним з напрямів, який вимагає подальшого вивчення є забезпечення економічної безпеки в умовах переходу до інноваційної економіки, а, саме, інноваційній безпеці.

Спільною для банків і підприємств є нестабільність ситуації в країні, в результаті якої є вірогідність посилення інфляційних процесів, і реальний дохід може виявитися набагато нижче планованого або взагалі піде на покриття інфляції. У такій ситуації інвестування інноваційної діяльності потребує захисту від економічної нестабільності, який можна забезпечити лише за допомогою держави. Потреба в організації спільного інвестування інноваційних проектів за участю держави і комерційних банків виникає не випадково, це об'єктивна необхідність, викликана дією цілого ряду чинників.

На нашу думку, варто відзначити, що упродовж трьох років відстежується чітка тенденція до збільшення абсолютної суми як статутного, так і власного капіталу банківської системи. У першому випадку, на 26 008 млн. грн. або у 1,1 рази та, у другому випадку, на 17 762 млн. грн., або в 1,1 рази порівняно з 2010 р. Відповідно до вимог НБУ щодо нарощення статутного капіталу, банки збільшили його розмір на 84,8% (порівняно з 2010 р.), а його частка у власному капіталі зросла на 1%. 54 банки не виконували вимогу стосовно нарощення розміру статутного капіталу до 120 млн. грн. до початку 2016 року за станом на 01.01.2012 р.

З наведених даних можна зробити висновок, що особливістю банків України є висока питома вага статутного капіталу у структурі власного капіталу, частка якого становить 110% у досліджуваному періоді. Збільшення як суми, так і частки статутного капіталу банків підтверджує їхнє намагання підвищити рівень капіталізації саме за рахунок нарощення цієї складової власного капіталу.

В умовах інтеграції банківської системи України до світового економічного простору конкурентоспроможність банків багато в чому залежить від їх бажання та можливості переходити від застосування традиційних механізмів і процедур обслуговування клієнтів до впровадження інноваційних банківських продуктів та операцій, розширення асортименту пропонованих послуг, формування положень інноваційної безпеки. Здатність банку розробити та впровадити нові технології клієнт-орієнтованого банкінгу суттєво залежить від наявності у нього необхідної кількості фінансових ресурсів, відповідності його інвестиційної політики стратегічним завданням інноваційного розвитку, достатнього рівня кадрового, інформаційного, матеріально-технічного забезпечення, тощо. Крім того, запорукою успішного впровадження в банках нових технологій по роботі з

клієнтами є наявність відповідної методичної бази, яка б дозволила прийняти виважене рішення щодо доцільності інвестування в ці технології, визначити імовірність досягнення поставленої мети, оцінити рівень інвестиційного ризику.

Тому, головними завданнями для підвищення наявного потенціалу банківської системи є ефективне *управління інноваційною діяльністю банку*, що виникає з впровадження дієвих технологічних інструментів, які забезпечують його поступальний, пропорційний розвиток, економічну стійкість, міцні конкурентні позиції, тривале і успішне функціонування на ринку та розробка заходів з інноваційної безпеки.

Слід зазначити, що банки, одними з перших відгукнулися на вимоги Глобального Договору ООН стосовно підготовки нефінансової звітності. В дослідженні «Transparency Benchmark 2010. The Crystal 2010 in association with NBA», зазначається, що прозорість звітності є чинником покращення бізнесу. Організація, прозора для свого оточуючого середовища, показує, як вона позиціонує себе в суспільстві та як вона діє в питаннях стійкості – і це є хорошою підставою для початку діалогу із заінтересованими особами, який призведе до удосконалення бізнесу. Показник «Точка відліку прозорості» (Transparency Benchmark) базується на 50 критеріях [5].

В дослідженні «Індекс прозорості та підзвітності компаній в Україні», прозорість компаній визначається як «рівень розкриття інформації за ключовими сферами корпоративної соціальної відповідальності» [6].

На нашу думку, необхідно провести морфологічний аналіз терміну інноваційна безпека. Згідно до «Методичних рекомендацій щодо оцінки рівня економічної безпеки України», яка була розроблена Національним інститутом проблем міжнародної безпеки РНБО України, економічна безпека держави визначається як сукупність умов за яких зберігається спроможність країни ефективно захищати свої економічні інтереси, потреби суспільства і держави, генерувати інноваційні зрушення в економіці з метою забезпечення стабільного економічного розвитку. Згідно цієї Методики виділяються такі складові економічної безпеки як: фінансова, енергетична, зовнішньоторговельна, демографічна, соціальна інвестиційна та інноваційна [7].

У той же час інноваційні зміни ініціюються, розробляються та запроваджуються через інноваційні та інвестиційні проекти модернізації чи розвитку економічного середовища.

Трансформаційні процеси національної економіки істотно змінили умови комерціалізації інноваційних ідей банківської системи України. Пошук споживача, оперативність, ефективність, конкурентоспроможність та можливість фінансового забезпечення стали важливими критеріями інноваційної діяльності комерційних банків. А сучасні світові тенденції розвитку банківських інновацій відображають надзвичайно актуальну проблему – вибір технологій щодо інноваційної діяльності. Виникає необхідність у відповіді на питання: у яке русло буде спрямовано інновацію і яким чином вона вплине на мету банку та на кінцевий результат і чи виправдає вона суму інвестицій, що була в неї вкладена.

У наукових працях вітчизняних та закордонних авторів глибоко викладені дослідження сутності інноваційної та інвестиційної діяльності, економічної

безпеки, виділено траєкторії розвитку сучасних наукових досліджень. Досліджуючи структуру та джерела економічного розвитку, М. Портер визначив основні складові ефективного розвитку: на основі виробничих факторів; на основі інвестицій, та розвиток на основі інноваційної діяльності. Сутність інноваційної діяльності визначається як забезпечення створення та поширення інновацій, які характеризуються нововведеннями у всіх галузях та напрямках розвитку сучасного науково-технічного прогресу [8]. Інвестиційна діяльність, в свою чергу, потребує певних позитивних умов зовнішнього середовища, таких як: економічна, фінансова, банківська, податкова, політична складові.

Для посилення процесів інвестування в інноваційну діяльність в прийнятні терміни необхідне об'єднання зусиль різних ринкових суб'єктів.

Таким механізмом, стимулюючим всю сферу інвестування і особливо в інноваційну діяльність, може стати спільна участь державних структур і комерційних банків в справі інвестування інноваційних проектів.

Аналіз робіт таких авторів, як: П. Фішер, Я. Дубенецький, Р. Меркін, Л. Шаміс дозволяє виділити причини взаємодії державних структур і кредитних установ, які можуть бути згруповані по суб'єктах - це держава, підприємства-ініціатори інноваційних проектів і комерційні банки.

Основними причинами розробки методу спільної участі в інвестуванні інноваційних проектів бюджету розвитку і кредитних установ, можна назвати:

- для підприємств - ініціаторів інноваційних проектів - високі ставки банківського кредитування; відносно короткі терміни банківського фінансування; обмеженість державного фінансування; неможливість отримання коштів з інших джерел;
- для держави - необхідність підйому економіки, розвитку виробництва, забезпечення зайнятості; обмеженість ресурсів держави; сприяння регіональному розвитку;
- для комерційних банків - висока ризикованість фінансування; потреба в довгостроковому розміщенні кредитних ресурсів; наявність інших більш прибуткових сфер вкладення капіталу.

Співпраця в рамках такої взаємодії потребує певного юридичного, економічного, інноваційного забезпечення і розвитку питань інноваційної безпеки для усіх задіяних сторін.

В системній стратегії комерційного банку усе повинно відбуватись по організаційній схемі із використанням розвинених інноваційних технологій. Так, під поняттям «інноваційна технологія», слід розуміти певний ряд інструментів та механізмів для здійснення інноваційної діяльності, сприяння процесу пошуку інноваційних рішень, а також важіль стимулювання і регулювання цієї діяльності. Технологія управління інноваційною діяльністю завжди спрямовано на досягнення конкретних цілей шляхом впливу на чинники, які забезпечують їх досягнення. Цей вплив здійснюється за допомогою наявних ресурсів організації, серед яких провідне місце належить також і людським ресурсам. Саме тому при формуванні стратегічних інноваційних технологій необхідно враховувати економічні, організаційно-управлінські, соціально-психологічні чинники, що будуть впливати на поведінку учасників інноваційного процесу та проектувати

ефективні форми його організації.

Вважаємо за необхідне при розробці інноваційної стратегії банку особливо звертати увагу на ряд важливих механізмів:

1 Розробка системи критичної оцінки сильних та слабких сторін банку як з позиції місця на ринку банківських послуг, так і з позиції ресурсного потенціалу;

2 Постійний аналіз взаємозв'язків між: окремими підрозділами банку та відповідного інформаційного забезпечення (інформація, особливо поточна, має здатність втрачати свою актуальність та потребує постійного захисту);

3 Моніторинг життєвого циклу інноваційного продукту та інноваційної діяльності в цілому;

4 Впровадження інструментів соціальної відповідальності бізнесу на всіх етапах діяльності;

5 Формування принципів інноваційної економічної безпеки.

Для узагальнення визначення поняття «інноваційної безпеки» наведемо визначення складових цього поняття таких як «інновації» та «безпека».

Поняття інновації є дуже багатограним та суперечливим і визначається залежно від об'єкта та предмета дослідження. Так, Ф. Ніксон вважає, що інновація це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що спричиняють появу нових товарів, поліпшення промислових процесів та устаткування [9]. Б. Твіст визначає інновацію як процес, у якому винахід або ідея набувають економічного змісту.

Інноваційний процес - це процес пов'язаний зі ініціацією, плануванням, розробкою, створенням, впровадженням, освоєнням, та поширенням інновацій у всіх напрямках економічного розвитку – інноваційна безпека є його визначальним показником.

Поняття «безпеки», «економічної безпеки» має значну кількість визначень багатьох вчених. Відповідно до інноваційного спрямування найбільш повним є визначення, за яким «економічна безпека» – це такий стан корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, інформації та технології, техніки й устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, які гарантують найбільш ефективне використання для стабільного функціонування та динамічного науково - технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам [10].

Зробимо висновок що, інноваційна безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки, яка гарантує його збалансований, проактивний (запланований, та стратегічно визначений) інноваційний розвиток у всіх сферах діяльності. Він буде спрямований на максимально ефективне використання наявних та забезпечене залучення додаткових ресурсів необхідних для забезпечення сталого розвитку. Інноваційна безпека, в свою чергу, забезпечує безпеку інноваційного процесу на всіх його етапах, як для об'єктів, так і для його суб'єктів.

Одним з найважливіших ресурсів, що забезпечує інноваційний розвиток є науковий, кадровий та інтелектуальний потенціал країни. У той же час необхідно враховувати фінансове забезпечення цього процесу, а саме, інвестиційну складову.

Проте Україна вже переживала інвестиційну кризу, але сьогодні не спостерігається різкого підйому інвестиційної активності, особливо в області високотехнологічної продукції. Для вирішення даної проблеми необхідно розвивати методи забезпечення інноваційної безпеки на всіх рівнях інвестування в інноваційні процеси. В рамках держави не представляється можливим одночасно розвивати всі методи інвестування, оскільки це потребує великомасштабних і довготривалих законодавчих зусиль, комплексної роботи міністерств і відомств, Національного банку України, органів місцевої влади та самоврядування, і переходу критичної більшості суб'єктів господарювання в Україні до принципів «соціальної корпоративної відповідальності». Всі ці зусилля мають бути добре скоординовані, їх необхідно швидко і своєчасно коректувати в цілях досягнення необхідного результату. Такий підхід призведе до розширення інвестування інноваційної діяльності в країні і стане ще одним кроком до забезпечення сталого розвитку економіки на підставі концепції соціальної відповідальності.

Ефект від впровадження соціально-відповідальної політики проявляється у створенні позитивного іміджу, підвищенні репутації та гудвілу, встановленні міцних зв'язків із цільовими аудиторіями. Саме формування позитивного іміджу на засадах корпоративної соціальної відповідальності є безперервним процесом, який потребує значних грошових коштів. Але переваги, які отримує організація в результаті є достатньо вагомими. Так, наприклад, при ефективному вкладанні грошових коштів у соціальний розвиток персоналу, організація забезпечує залучення і утримання висококваліфікованих кадрів, що не тільки підвищує продуктивність праці, але і сприяє забезпеченню інноваційної безпеки не тільки організації чи установи, а й країни в цілому. Такий підхід зменшує плинність кадрів на мікрорівні і зменшує небезпеку того, що саме професійні, найбільш талановиті та обдаровані працівники залишать організацію разом із своїми професійними секретами та ноу-хау. Також відбувається збільшення обсягів продажів та максимізація прибутку. А на макрорівні буде зменшуватися процес «утечки умов» (*brain drain*).

Витрачаючи кошти на екологічну безпеку та соціальний розвиток місцевих громад, організація чи установа залучається підтримкою органів регіональної влади, а також інших цільових аудиторій, (що гарантує довгострокову успішну діяльність). Але слід пам'ятати, що корпоративна соціальна відповідальність орієнтована на перспективу і ті кошти, що були вкладені, повернуться лише згодом, проте у збільшеному обсязі і це може бути вже зовсім інший рівень у сучасному інтеграційному процесі.

Таким чином, корпоративну соціальну відповідальність можна визначити як ставлення будь-якої організації чи установи до своєї продукції/послуг, до споживачів, партнерів, персоналу; активну соціальну позицію, що полягає у гармонійній взаємодії із суспільством, участю у вирішенні найгостріших соціальних проблем, при цьому повністю відповідає тим вимогам, які висуває Глобальний Договір. В Україні знаходиться на етапі активного розвитку нефінансова звітність, зважаючи на невисокий відсоток компаній, які звітують. Лише 10 з найбільших 100 компаній беруть участь у складанні нефінансової

звітності [11].

В багатьох міжнародних стандартах наголошується на важливості діалогу з зацікавленими сторонами та прозорості нефінансової звітності. Відповідно до Стандарту AA1000, прозорість є характеристикою нефінансової звітності та визначається як «звітність перед заінтересованими сторонами» [5]. Отже, прозорість нефінансової звітності можна визначити як необхідний та достатній для всіх зацікавлених сторін рівень розкриття інформації про діяльність компанії, забезпечуючи її інноваційну безпеку, в усіх напрямках корпоративної соціальної відповідальності.

На нашу думку, слід розглядати стратегію інноваційного розвитку з позиції забезпечення економічної безпеки, а сам процес розвитку як основний компонент безпеки. Такий підхід дозволить оцінити здатність вибраної стратегії реалізовувати поставлені цілі інноваційного розвитку в умовах дії зовнішніх і внутрішніх загроз. Основні виклики для економічної безпеки пов'язані з ризиками у виборі і освоєнні тих або інших інноваційних технологій. Виходячи з цього стає актуальним завдання, розробки механізму оцінки впливу інноваційних технологій та їх складових на рівень економічної безпеки та реалізації стратегії сталого розвитку.

В цілях успішного вирішення даних завдань актуально усвідомлювати необхідність комплексного, інтегрального підходу до управління економічним розвитком.

Існуючі методичні підходи не можуть бути безпосередньо застосовані для прийняття інвестиційних рішень у сфері інноваційних клієнтоорієнтованих банківських технологій. Це обумовлює необхідність їх розвитку з метою врахування технологічних особливостей впровадження нових банківських продуктів і відповідних змін у структурі банківських ризиків. Інноваційна безпека залишається фактором, який визначається інноваційно – економічним рівнем країни, яка інтегрована в глобальний економічний простір і відповідає його вимогам, наприклад, таким як соціально-корпоративна відповідальність.

Література: 1 Структура активів, капіталу і зобов'язань банків України станом на 01.01.2011р.// Вісник НБУ. – 2012. – №2. – С.116 – 125 2 В. Воробей, І. Журовська. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу. К., Представництво ООН в Україні / Ініціатива Глобального договору в Україні. – 2010. – 84 с. 3 Індекс прозорості та підзвітності компаній в Україні. – К.: ТОВ «Фарбований лист», 2011 – 31 с. 4 Топ_100 крупнейших компаний Украины за версією «ІнвестГазети» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.investgazeta.ua/kompanii-i-rynki/top-100-159472/> 5 AA1000 Framework Overview [Electronic recourse]: Available at: <http://www.accountability.org/about-us/publications/aa1000-framework-1.html>. 6 Transparency Benchmark 2010 The Crystal 2010 in association with NBA [Electronic recourse]: Available at: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/reporting-disclosure/swedish-presidency/files/nat_laws_and_policy_init/dutch_transparency_benchmark_for_esg_disclosure_en.pdf 7 Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України. / за ред. А.І. Сухорукова.– К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2003.–64с. 8 Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. посібник]/М.А. Йохна, В.В. Стадник.-К.: «Академія», 2005.–214с. 9 Федоренко В. Г.Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні / В.Г. Федоренко. — К.: Науковий Світ, 2003.–132с. 10 Ілляшенко С.М. Економічна безпека

підприємства / С.М. Ілляшенко // Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2012. – С. 803-818. **11** Социальная ответственность бизнеса. Корпоративная отчетность – новый фактор взаимодействия бизнеса и общества: сб. ст., лекции и выступлений / под общ. Ред. Л.Г. Лаптева. – М.: ЗАО Финансовый издательский дом «Деловой экспресс», 2004. – 310 с. **12** Портер М. Конкуренція: Учебное пособие./М. Портер.–М.: Изд.Дом. «Вильямс», 2001.–236с. **13** Даниленко Л. В. Все об имидже: от подходов до рекомендаций // Маркетинг и маркетинговые исследования Издательского дома Гребенников (2007) [Электронный ресурс] / Л.В. Даниленко. – Режим доступа: http://www.marketology.ru/all_image.html. **14** Коновалова Л.Н., Корсакова М.И., Якимец В. Н. Управление социальными программами компании./ Под ред. Литовченко С.Е. – М.: Ассоциация менеджеров, 2003. – с. 152.

ВИСНОВКИ

В умовах глобалізованого економічного простору головним драйвером економічного розвитку є нові знання та їхнє технологічне застосування. Це потребує враховувати глобальні економічні тренди та виклики суспільства.

Теорія нового економічного зростання доводить, що при зміні парадигми економічного розвитку і класичних основ економічного зростання постає необхідність розробки нового інституційного забезпечення інноваційної діяльності на національному, регіональному й глобальному рівнях світового господарства.

У даній монографії і знаходиться пошук відповідей на ці та багато інших споріднених питань. У деяких главах нашої книги дані проблеми з'ясовувались тільки на рівні розуміння та осмислення проблем, а не їх кінцевого вирішення.

Дослідження дозволяє зробити висновок, що стратегічним пріоритетом розвитку економіки України має стати максимально повне використання можливостей глобальної реструктуризації на основі реалізації національних порівняльних та конкурентних переваг при зменшенні можливих негативних проявів та ризиків.

Покращення становища України на світовому ринку відбувається завдяки застосуванню ефективної інноваційної політики. Українські підприємства підвищують свою конкурентоспроможність завдяки використанню сучасних концепцій менеджменту. Теорія і практика менеджменту пропонує широкий інструментарій адаптивного моделювання бізнес-процесів та підвищення рівня конкурентоспроможності, у складі якого варто відзначити стратегічне планування, систему збалансованих показників, загальне управління якістю, реінжиніринг бізнес-процесів, формування місії, аутсорсинг, сегментацію споживчого ринку, злиття і поглинання, управління взаємодією з клієнтами, сценарне планування, ключові компетенції, управління споживчими перевагами. Проте лише невелика частина з них може забезпечити необхідний ефект і задовольнити очікування керівників підприємств.

Дослідження, результати яких представлені у колективній монографії висвітлюють як суголбо теоретичні питання, які пов'язані з виявленням суті глобальних економічних процесів, взаємозв'язку, оцінці, так і прикладним проблемам, які відносяться до особливостей іноваційного розвитку галузей, регіонів, окремих підприємств, систем екологічної безпеки та житлового-комунального господарства.

Більш процвітаюче майбутнє залежить від розвитку інтелектуального і соціального капіталу. На наш погляд, тільки спільні творчі зусилля, на підставі осмислення, яке базується на конструктивному науковому аналізі, дає змогу знайти та реалізувати найбільш ефективні механізми та методи економічного розвитку.

Саме тому авторський колектив запрошує всіх зацікавлених продовжити почату нами роботу у формі наукових дискусій на семінарах та конференціях, науково-дослідній роботі.

GLOSSARY

ГЛОСАРІЙ

B2B	Business – to business	Бізнес для бізнесу
B2C	Business – to consumer	Бізнес для споживача
BI	Business Intelligence	Бізнес-аналітика
BPM	Business performance management	Управління ефективністю діяльності
CSR	Corporate social responsibility	Корпоративна соціальна відповідальність
EFQM	European Foundation of Quality Management	Європейський фонд управління якістю
EPM	Enterprise performance management	Управління ефективністю підприємства
EQA	European Quality Award	Європейська премія якості
ERP	Enterprise Resource Planning	Система планування бізнес ресурсів
EVA	Economic Value Added	Економічна добавлена вартість
EVCA	European Venture Capital Association	Європейська асоціація ризикового капіталу
GBM	Global Business Management	Глобальний менеджмент бізнесу
GBN	Global Benchmarking Network	Глобальна мережа бенчмаркінгу
GCN	Global Competitiveness Network	Індекс глобальної конкурентоспроможності
GPM	Global Product Management	Глобальний менеджмент продукту
HRM	Human resources management	Управління персоналом
IASC	The International Accounting Standards Committee	Комітет з Міжнародних стандартів фінансової звітності (фонд)
IT	Information Technology	Інформаційна технологія
IVSC	International Valuation Standards Committee	Міжнародний комітет зі стандартів оцінки
KAM	The Knowledge Assessment Methodology	Методика оцінки готовності країни до переходу на модель розвитку, що заснована на знаннях
KEI	The Knowledge Economy Index	Індекс економіки знань
KI	The Knowledge Index	Індекс знань
KPI	Key Performance Indicators	Ключові показники ефективності
KTO	Knowledge Transfer Office	Відділ трансферу технологій
NRI	Networked Readiness Index	Індекс мережевої готовності
R&D	Research and Development	Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР)
RBV	Resource based view	Ресурсні теорії
ROI	Return On Investment	Коефіцієнт рентабельності інвестицій
SA 8000: 2008	Social Accountability 8000	Стандарт нефінансової звітності
SCM	Supply Chain Management	Управління ланцюгом поставок
TOT	Transfer of Technology	Трансфер технологій
TTO	Technology Transfer Office	Технології передачі офіс
WEF	The World Economic Forum	Всесвітній економічний форум

ГЛОСАРІЙ

GLOSSARY

Business portfolio analysis	Аналіз бізнес-портфелю
Business Process Reengineering	Реінжиніринг бізнес-процесів
Competitive advantage	Конкурентна перевага
Competitive intelligence	Конкурентна розвідка
Continuous Process Improvement	Безперервне удосконалення процесу
Copyright	Авторське право
Customer acceptance	Прийнятність товару для покупця
Diffusion of innovations	Розповсюдження новинок
Economic globalization	Глобалізація господарського життя
Entrepreneurial university	Підприємницький університет
European studies	Європеїстика
GRI Reporting Framework	Система звітності зі сталого розвитку
Intertemporal economy	Динамічна економіка
Management of human consumption	Управління людським споживанням
Onboarding	Організаційна соціалізація
Open Innovation	Відкриті інновації
Organization development	Організаційний розвиток
Organization innovations	Організаційні інновації
Organizational changes	Організаційні зміни
Personnel differentiation	Диференціація персоналу
Process Management	Процесне управління
Product life cycle	Життєвий цикл продукту
Right to economic liberty	Економічна свобода
Selecting target markets	Вибір цільових ринків
Shareholder Value	Акціонерна вартість
Supply chain management	Управління ланцюгом поставок
The Global Information Technology Report	Всесвітній звіт про інформаційні технології
Angel Investors	Бізнес-ангели (<i>приватні інвестори, що вкладають гроші в інноваційні проекти на ранніх етапах бізнесу</i>)
Cluster	Кластер (<i>Сконцентрована на деякій території група взаємозв'язаних організацій (компаній, корпорацій, університетів, банків і інш.) взаємодоповнюючих один одного</i>)
Gap-analysis	Аналіз розривів (<i>різниця між доходами і витратами за певний період</i>)
Spin-Off	Spin off компанія (<i>мала інноваційна науково-виробнича фірма, створена з метою комерціалізації високотехнологічного знання</i>)
Startup	Стартап-компанія (<i>новостворена інноваційна компанія</i>)
Venture capital	Венчурний капітал (<i>вкладений з ризиком капітал, спекулятивний капітал</i>)

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ПЕРЕРВА Петро Григорович	МІНЕНКО Володимир Леонідович
САВЧЕНКО Ольга Ігорівна	НЕСТЕРЕНКО Роман Олександрович
ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В'ячеслав Леонідович	МАСЛАК Ольга Іванівна
АРХІЄРЕЄВ Сергій Ігоревич	ПЕТРЕНКО Віктор Павлович
АНДРЕЄВА Наталя Миколаївна	МАЛЄЙ Ольга Вікторівна
БАЛАНЮК Сергій Іванович	МІРОШНИЧЕНКО Ганна Олександрівна
БАРУН Марина Вікторівна	ІВАШКІВ Тарас Степанович
БЕРЕЗЯНКО Тамара Володимирівна	КОСЕНКО Андрій Васильович
ВЕРЮТІНА Вікторія Юріївна	МОЛОДЧЕНКО Таїсія Геннадіївна
ГОНЧАРЕНКО Тетяна Петрівна	НЕМЧУК Оксана Володимирівна
ГУСЕНКО Ольга Сергіївна	НІКІТІНА Аліна Вадимівна
Д'ЯКОНОВА Ірина Іванівна	ОМЕЛЬЯНЕНКО Віталій Анатолійович
ДЗВІНЧУК Дмитро Іванович	ОСТАПЧУК Вікторія Валентинівна
ДАНЬКО Тарас Володимирович	ПОБЕРЕЖНИЙ Роман Олегович
ДОРОШУК Ганна Анатоліївна	ПОБІГУН Сергій Андрійович
ДОЦЕНКО Сергій Ілліч	ПОЛЯКОВА Наталія Сергіївна
ДЮЖЕВ Віктор Геннадьевич	САВЧЕНКО Катерина Вікторівна
ЖУК Ольга Іванівна	СУСЛІКОВ Станіслав Вячеславович
ЗАХАРОВА Яна Олександрівна	СТЕПАНОВА Олена Володимирівна
ІВАШКІВ Ірина Миколаївна	СЬОМКІНА Тетяна Віталіївна
КАПАРУЛІНА Ірина Миколаївна	ТИМОФЄЄВА Катерина Олександрівна
КАСАТКІНА Марина Володимирівна	ТКАЧОВ Максим Михайлович
КОСЕНКО Олександра Петрівна	ТОКАР Інна Іванівна
КВЯТКОВСЬКА Любов Абрамівна	ТОПІЙ Ірина Ігорівна
КИРИЧЕНКО Оксана Сергіївна	ТКАЧОВА Надія Петрівна
КОНОНЕНКО Яна Володимирівна	УСОВ Максим Анатолійович
КРАВЕЦЬ Андрій Валерійович	ХВОРОСТ Оксана Олексіївна
ЛОПАТКІНА Ірина Вікторівна	ЧУБАЙ Володимир Миколайович
ЛЕБЕДЄВ Ігор Васильович	ШЕВЧЕНКО Олена Олександрівна

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ МОНОГРАФІЯ

Відповідальний за випуск	П.Г. Перерва
Редактор	О.І. Савченко
Комп'ютерна верстка	А.В. Косенко

Видавництво ТОВ «Цифровий друкарня № 1»
Свідоцтво про держреєстрацію ДК № від р.
61057, м. Харків, пл. Повстання, 7/8

Підписано до друку 12, Формат 60/84 1/16. Папір офсетний.
Ум.др.арк. 40,6 Обл. вид.арк. Замовлення №
Тираж 300 екз. Ціна договірна

Друк: ФОП Томенко Ю.І., м. Харків, пл. Руднева, 4, Тел. 757-93-82